

# Евразийский Союз Ученых. Серия: экономические и юридические науки

Ежемесячный научный журнал

№ 2 (105)/2023 Том 1

## ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

**Макаровский Денис Анатольевич**

AuthorID: 559173

Заведующий кафедрой организационного управления Института прикладного анализа поведения и психолого-социальных технологий, практикующий психолог, специалист в сфере управления образованием.

## РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

• **Минаев Валерий Владимирович**

AuthorID: 493205

Российский государственный гуманитарный университет, кафедра мировой политики и международных отношений (общеуниверситетская) (Москва), доктор экономических наук

• **Попков Сергей Юрьевич**

AuthorID: 750081

Всероссийский научно-исследовательский институт труда, Научно-исследовательский институт труда и социального страхования (Москва), доктор экономических наук

• **Тимофеев Станислав Владимирович**

AuthorID: 450767

Российский государственный гуманитарный университет, юридический факультет, кафедра финансового права (Москва), доктор юридических наук

• **Васильев Кирилл Андреевич**

AuthorID: 1095059

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, Инженерно-строительный институт (Санкт-Петербург), кандидат экономических наук

• **Солянкина Любовь Николаевна**

AuthorID: 652471

Российский государственный гуманитарный университет (Москва), кандидат экономических наук

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются. За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов. При перепечатке ссылка на журнал обязательна. Материалы публикуются в авторской редакции.

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Художник: Валегин Арсений Петрович  
Верстка: Курпатова Ирина Александровна

Адрес редакции:  
198320, Санкт-Петербург, Город Красное Село, ул. Геологическая, д. 44, к. 1, литера А  
E-mail: [info@euroasia-science.ru](mailto:info@euroasia-science.ru) ;  
[www.euroasia-science.ru](http://www.euroasia-science.ru)

Учредитель и издатель ООО «Логика+»  
Тираж 1000 экз.

# СОДЕРЖАНИЕ

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

<i>Барини Хусам</i> РОЛЬ БАНКОВ В ЭКОНОМИКЕ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН И СИРИИ .....3	<i>Леонтьев Р.Г.</i> ЧАСТЬ 7. ПАРАДИГМЫ СОВРЕМЕННОЙ ЛОГИСТИКИ: ВЫЯВЛЕННЫЕ ПРОТИВОРЕЧИЯ (207- 210) .....15
<i>Заигралова С.В.</i> РАЗВИТИЕ СФЕРЫ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ НА ПРИМЕРЕ МО «ГОРОД САРАТОВ» .....5	<i>Avechkina V.</i> SOME ASPECTS OF THE DEVELOPMENT OF MUTUAL TRADE IN MEDICAL PRODUCTS BETWEEN INDIA AND THE EURASIAN ECONOMIC UNION COUNTRIES.....21
<i>Клунко Н.С., Мосейкин Ю.Н., Регент Т.М.</i> КРИТИЧЕСКОЕ ОСМЫСЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ КАК ИНСТРУМЕНТА ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ПРОМЫШЛЕННУЮ ПОЛИТИКУ РОССИИ .....8	<i>Цонева А.И.</i> ОПЫТ ДИСТАНЦИОННОЙ РАБОТЫ ПЕРСОНАЛА И ЕГО РОЛЬ В РАЗРАБОТКЕ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ .....26

## ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

<i>Голованов Н.М.</i> ПРАВОВОЙ СТАТУС ОБЪЕКТА НЕЗАВЕРШЕННОГО СТРОИТЕЛЬСТВА ПО РОССИЙСКОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ И ВОПРОСЫ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ .....31	<i>Королев Б.И.</i> ИЗМЕНЕНИЯ В СТАТУСЕ АДМИНИСТРАТОРА СУДА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ .....39
<i>Коган Е.Г.</i> ВЛИЯНИЕ РИМСКОГО ПРАВА НА ПРАВОВУЮ СИСТЕМУ СРЕДНЕВЕКОВОЙ ГЕРМАНИИ. ....36	<i>Талимончик В.П.</i> КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ РАССМОТРЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ СПОРОВ В МЕЖДУНАРОДНОМ ЧАСТНОМ ПРАВЕ.....42

# ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

## РОЛЬ БАНКОВ В ЭКОНОМИКЕ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН И СИРИИ

*Барини Хусам,  
Студент магистратуры  
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Россия, Москва*

## THE ROLE OF BANKS IN THE ECONOMIES OF DEVELOPING COUNTRIES AND SYRIA

*Husam Barini,  
master student  
Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Russia, Moscow*

### АННОТАЦИЯ

В этой статье подчеркивается важная роль, которую банки играют в финансовой системе развивающихся стран, предоставляя основные финансовые услуги и поддержку малым и средним предприятиям, сельскому хозяйству и другим отраслям. Банки также могут привлекать иностранные инвестиции и создавать условия для иностранных инвестиций в экономику. Несмотря на такие проблемы, как ограниченный доступ к капиталу, высокие процентные ставки и неадекватная нормативно-правовая база, банки продолжают играть важную роль в экономике Сирии, предоставляя кредиты малому бизнесу и поддерживая правительственные программы развития.

### ANNOTATION

This article highlights the significant role that banks play in the financial system of developing countries, providing essential financial services and support to small and medium-sized enterprises, agriculture, and other industries. Banks can also attract foreign investments and create conditions for foreign investments in the economy. Despite facing challenges such as limited access to capital, high-interest rates, and inadequate regulatory environments, banks continue to play a significant role in Syria's economy, providing loans to small businesses and supporting the government's development programs.

**Ключевые слова:** банки, развивающиеся страны, малый и средний бизнес, Доступ к капиталу, Экономика Сирии.

**Key words:** banks, developing countries, small and medium businesses, Access to capital, Syrian economy.

Банки играют важную роль в развивающихся странах, так как они являются ключевыми институтами финансовой системы. Банки предоставляют различные финансовые услуги, такие как сберегательные счета, кредиты, ипотеки, услуги платежей и т.д., которые необходимы для поддержки экономического роста и развития.

Одна из основных ролей банков в развивающихся странах - это предоставление финансовой поддержки малому и среднему бизнесу, которые являются ключевыми движущими силами экономики в таких странах. Банки могут предоставлять микрокредиты и другие формы финансовой помощи, чтобы помочь малому бизнесу запустить свой бизнес или развить его.

Банки также являются важным источником финансирования для государства и его программ развития. В развивающихся странах часто не хватает внутренних и внешних источников финансирования, и банки могут помочь в этом, предоставляя кредиты и обеспечивая финансовую стабильность.

Кроме того, банки в развивающихся странах могут играть важную роль в повышении финансовой грамотности населения. Банки могут проводить обучающие программы и семинары,

чтобы научить людей управлять своими финансами и инвестировать деньги в прибыльные проекты.

Кроме того, банки могут улучшать эффективность экономики через финансирование инфраструктурных проектов, таких как строительство дорог, мостов, энергетических объектов и т.д. Банки могут предоставлять кредиты на долгосрочные проекты, которые требуют значительных инвестиций, но могут привести к увеличению производительности и экономическому росту в будущем.

Банки также могут играть важную роль в поддержке развития сельского хозяйства и других отраслей, которые являются основными источниками дохода для многих жителей развивающихся стран. Банки могут предоставлять кредиты на покупку сельхозтехники и другого оборудования, а также на модернизацию производства и увеличение производительности.

Наконец, банки могут способствовать привлечению иностранных инвестиций в развивающиеся страны.

Где банки могут предоставлять услуги по консультированию и поддержке иностранных инвесторов, а также создавать условия для привлечения иностранных инвестиций в экономику страны.

Однако, банки в развивающихся странах сталкиваются с рядом проблем, которые затрудняют их деятельность. Некоторые из этих проблем включают:

1- Ограниченный доступ к капиталу: Банки в развивающихся странах могут иметь ограниченный доступ к капиталу, что может затруднить их возможность предоставления кредитов. Это может быть вызвано как внутренними факторами, такими как низкий уровень доходов и экономических проблем, так и внешними факторами, такими как высокий уровень долга и санкции.

2- Высокие процентные ставки: Высокие процентные ставки могут быть вызваны нестабильностью экономики и инфляцией. Это может привести к тому, что кредиты становятся недоступными для многих предприятий и частных лиц, что может препятствовать экономическому развитию страны.

3- Недостаточная регуляторная среда: Некоторые развивающиеся страны могут иметь недостаточно развитую регуляторную среду, что может ограничивать возможности банков для развития и расширения своей деятельности. Например, слабая защита прав потребителей, непрозрачные процессы и сложные процедуры могут затруднять работу банков.

4- Низкая финансовая грамотность: В развивающихся странах может быть низкий уровень финансовой грамотности у населения, что может затруднять использование банковских услуг. Это может приводить к низкому уровню сбережений и ограничивать доступ к кредитам.

5- Риск политической нестабильности: Развивающиеся страны могут сталкиваться с политической нестабильностью, в том числе с военными конфликтами, изменениями в правительстве и гражданскими беспорядками. Это может привести к снижению доверия к банковской системе и сокращению депозитов и кредитов, что может привести к серьезным экономическим проблемам для страны.

Учитывая Сирию, банки играют важную роль в экономике Сирии, несмотря на трудности, с которыми сталкивается страна из-за войны против Сирии с 2011 года, что привело к разрушению экономической инфраструктуры, а также односторонние западные санкции, введенные на Сирию. Вот несколько примеров роли банков в экономике Сирии:

Предоставление кредитов: Банки Сирии предоставляют кредиты предприятиям и частным лицам для финансирования различных проектов. Например, банки могут предоставлять кредиты на покупку оборудования, строительство недвижимости или развитие бизнеса.

Обмен валюты: Банки Сирии являются ключевыми игроками на валютном рынке страны. Банки предоставляют услуги по обмену валюты, что позволяет компаниям и частным лицам проводить международные сделки. но в настоящее время обмен валютами осуществляется только через Центральный банк Сирии, и существуют

значительные ограничения на процесс обмена валюты.

Обработка платежей: Банки Сирии обрабатывают платежи как внутри страны, так и международные. Они предоставляют услуги по переводу денежных средств, платежных карточек и электронных платежных систем. но из-за санкций эти процессы в настоящее время осуществляются на местном уровне.

Хранение и инвестирование денег: Банки Сирии предлагают услуги по хранению денежных средств и инвестированию. Банки могут помочь клиентам сохранить свои сбережения и получить прибыль на своих инвестициях.

Поддержка государственных программ: Банки Сирии также играют важную роль в поддержке государственных программ и инициатив. Например, они могут предоставлять кредиты для реализации государственных проектов и программ, таких как строительство дорог, жилых зданий и других объектов.

Хотя экономическая ситуация в Сирии сложная, банки продолжают работать и играть важную роль в поддержке экономики страны.

Следовательно, мы можем сказать, что банки играют важную роль в экономическом развитии развивающихся стран путем предоставления финансовой поддержки для малых и средних компаний, государства и населения, а также включают участие в различных программах и инициативах, которые могут способствовать экономическому развитию и улучшить благосостояние населения.

С другой стороны проблемы, с которыми сталкиваются банки в развивающихся странах, могут серьезно затруднять их деятельность и ограничивать доступ населения к банковским услугам, что в свою очередь может препятствовать экономическому развитию страны. Необходимость решения этих проблем требует комплексного подхода со стороны правительств и банковских учреждений.

#### Список используемых источников

- [1] Constant B. [Электронный ресурс] .Importance of banking in developing countries. 2019. <https://www.linkedin.com/pulse/importance-banking-developing-countries-constant-bontourepooda>
- [2] Nipun S. [Электронный ресурс] .Role of Banks in the Economic Development of a Country. <https://www.economicdiscussion.net/banking/role-of-banks-in-the-economic-development-of-a-country/26094>
- [3] Ghirmai Kefela . [Электронный ресурс] .Implications of financial literacy in developing countries .2010 .C.1. [https://academicjournals.org/article/article1381155463\\_Kefela.pdf](https://academicjournals.org/article/article1381155463_Kefela.pdf)
- [4] David Malpas. [Электронный ресурс] .Crisis Facing Development - Remarks by World Bank Group President David Malpass prior to the 2022 IMF-WBG

Annual Meetings/ The humanitarian consequences of overlapping crises . 2010 . С.1.

<https://www.albankaldawli.org/ar/news/speech/2022/09/29/the-crisis-facing-development-speech-by-world-bank-group-president-david-malpass-before-the-2022-annual-meetings>

[5] Andermite Gel . [Электронный ресурс] .Developing economies are facing difficulties with rising global interest rates. 2022 .

<https://blogs.worldbank.org/ar/voices/alaqtsadat-alnamyt-twajh-swbat-m-artfa-asar-alfaydt-alalmyt>

[6] Martin Brownbridge ·Colin Kirkpatrick. [Электронный ресурс] .Financial Regulation in Developing Countries. 2010 . С. 1-2.

[https://www.researchgate.net/publication/227618461\\_Financial\\_Regulation\\_in\\_Developing\\_Countries](https://www.researchgate.net/publication/227618461_Financial_Regulation_in_Developing_Countries)

[7] Gloria M. Grandolin . [Электронный ресурс].Five challenges prevent financial access for people in developing countries. 2015.

<https://blogs.worldbank.org/voices/five-challenges-prevent-financial-access-people-developing-countries>

[8] Prof. Dr. Abdel Latif Mostafa , Dr. Muhammad Zarqoun. [Электронный ресурс] .The Impact of Financial Liberalization on The Informal Financial Sector.The Case Study of Developing Countries. 2014 .С. 198-200.

<https://www.asjp.cerist.dz/en/downArticle/232/6/1/10263>

[9] Syrian economic center . [Электронный ресурс] .The banking sector in Syria is reality and prospects. 2007 . С. 7.

<https://yemen-nic.info/upload/iblock/40dea50b36c7666c42a6a8a60e3bc1e3.pdf>

[10] Central Bank of Syria. [Электронный ресурс] . 2023.

[https://www.cb.gov.sy/index.php?page=show&ex=2&dir=items&Ser=&cat\\_id=1375&lang=1](https://www.cb.gov.sy/index.php?page=show&ex=2&dir=items&Ser=&cat_id=1375&lang=1)

УДК 33.332.1

---

## РАЗВИТИЕ СФЕРЫ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ НА ПРИМЕРЕ МО «ГОРОД САРАТОВ»

---

*Заигралова С.В.*

*Поволжский институт управления им. П.А. Столыпина  
Российская Академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ,  
410012, Саратов, Московская 164*

## DEVELOPMENT OF THE SPHERE OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTREPRENEURSHIP AT THE MUNICIPAL LEVEL ON THE EXAMPLE OF THE MO "CITY OF SARATOV"

*Zaigralova S.V.*

*Volga Region Institute of Management named after P.A. Stolypin  
Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration,  
410012, Saratov, Moscow str. 164*

DOI: 10.31618/ESU.2413-9335.2023.2.105.1755

### АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные особенности развития сферы малого и среднего предпринимательства на примере муниципального образования «Город Саратов». Проведен анализ системы малого и среднего предпринимательства. Изучены особенности региональной инфраструктуры малого и среднего предпринимательства. Обозначены ключевые проблемы развития малого и среднего предпринимательства на муниципальном уровне. Предложены направления их совершенствования. Сделаны выводы о региональных особенностях системы малого и среднего предпринимательства.

### ANNOTATION

The article considers the main features of the development of the sphere of small and medium-sized entrepreneurship on the example of the municipal formation "City of Saratov". The analysis of the system of small and medium-sized enterprises is carried out. The features of the regional infrastructure of small and medium-sized enterprises are studied. The key problems of the development of small and medium-sized businesses at the municipal level are identified. The directions of their improvement are proposed. Conclusions are drawn about the regional features of the system of small and medium-sized businesses.

**Ключевые слова:** малое и среднее предпринимательство, экономика, муниципальный уровень, инфраструктура.

**Keywords:** small and medium-sized entrepreneurship, economy, municipal level, infrastructure

**Введение.** В настоящее время предпринимательство, являясь одной из самых эффективных форм организации производственной и непроизводственной деятельности, оказывает существенное влияние на экономическое развитие города Саратова по направлениям: насыщение

потребительского рынка качественными товарами и услугами местного производства; решение проблем повышения уровня жизни и вопросов занятости населения; увеличение налоговых платежей в бюджетную систему. В связи с этим дальнейшее развитие малого и среднего

предпринимательства (МСП) как рыночного института, обеспечивающего формирование конкурентной среды, самозанятость населения и стабильность налоговых поступлений, рассматривается Правительством Саратовской области как одна из приоритетных стратегических задач.

**Цель исследования.** Для анализа общего состояния и проблем в сфере развития малого и среднего предпринимательства на современном этапе в городе Саратов, необходимо проанализировать структуру развития малого и среднего предпринимательства в городе, выявить динамику развития субъектов МСП по имеющимся в открытых источниках данным.

**Материал и методы исследования.** В целях настоящего исследования применялись анализ и синтез и статистический метод. Источниками настоящего исследования явились материалы работы Администрации МО «Город Саратов» за последние 10 лет.

На 1 января 2015 года на территории города Саратов осуществляли деятельность 17349 малых предприятий, из них 15288 – микропредприятий, и 117 средних предприятий.

Оптимизация системы развития и поддержки малого предпринимательства как одного из источников создания новых рабочих мест, привлечения инвестиций, развития производственных и инновационных отраслей экономики и, в конечном итоге, повышения уровня и качества жизни населения в городе осуществлялась с помощью муниципальной программы «Развитие малого и среднего предпринимательства в муниципальном образовании «Город Саратов» на 2014-2015 годы».

Показатели реализации муниципальной программы «Развитие малого и среднего предпринимательства в муниципальном образовании «Город Саратов» на 2014-2015 годы» свидетельствуют об успешном выполнении запланированных целевых индикаторов. В 2014 году был расширен перечень муниципального имущества, предназначенного для оказания имущественной поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства.

В 2016 году преобладающая доля малых и средних предприятий муниципального образования «Город Саратов» была сосредоточена в сферах, не требующих высокой квалификации, специальных знаний и значительных объемов финансовых вложений: торговля, обрабатывающие производства, строительство, операции с недвижимым имуществом [2].

В условиях нестабильной политической ситуации, при существующих колебаниях стоимости нефти на мировом рынке в тот момент наблюдается спад предпринимательской активности и неготовность субъектов малого предпринимательства к инвестированию и перспективным инновационным проектам. Сложившаяся ситуация под влиянием экономического кризиса поставила

производственные предприятия в крайне тяжелое положение: неуклонное повышение цен на энергоносители, высокие налоги, дорогие кредиты (а зачастую и невозможность взять кредит) и недостаток финансовых ресурсов парализовали деятельность многих из них, что сказывается в свою очередь на рынке труда.

По состоянию на 1 января 2020 года в городе зарегистрировано 35737 субъектов малого предпринимательства (103 субъекта – средние)[3]. Наибольшее количество осуществляют деятельность в сфере оптовой и розничной торговли (31,7%), строительства (12,4%), деятельности профессиональной, научной и технической (10,6%), деятельности по операциям с недвижимым имуществом (10,5%), обрабатывающего производства (8,8%), транспортировки и хранения (7,0%).

Количество субъектов малого бизнеса в Саратове за последние годы увеличивается. Малый и средний бизнес является одним из важнейших элементов рыночной экономики, без которого невозможно гармоничное развитие социально-экономической сферы города. МСП в городе реализует такие немаловажные экономические и социальные функции, как создание новых рабочих мест, обеспечение устойчивости конкурентной среды, содействие инновациям, повышение совокупного дохода широких слоев населения и соответственно расширение потребительского спроса.

Инфраструктура поддержки субъектов МСП выстроена вертикально. На первом уровне поддержкой МСП в РФ занимаются федеральные органы исполнительной власти. Основным министерством, курирующим данное направление, является Министерство экономического развития Российской Федерации (Минэкономразвития России). На втором уровне региональным органом исполнительной власти, курирующим развитие МСП, является Министерство экономического развития Саратовской области. На третьем уровне инфраструктуру поддержки МСП в РФ представляют местные органы власти при администрациях муниципальных образований и городских округов, а также коммерческие и некоммерческие организации. В Саратове отвечающим за развитие МСП является Управлением по стратегическому планированию и инвестициям администрации МО «Город Саратов».

Так задачами управления являются: разработка методических рекомендаций, способствующих развитию предпринимательства; осуществление сбора и анализа информации о состоянии и тенденциях развития предпринимательства на территории муниципального образования «Город Саратов»; создание необходимых благоприятных условий для развития и поддержки малого и среднего предпринимательства.

Администрацией осуществляется также информационная поддержка субъектов МСП – на официальном портале содержится актуальная

информация не только об инфраструктурных и финансовых возможностях, но и содержатся иные сведения, которые могут составлять интерес для субъектов МСП. Имеется отдельный раздел «Поддержка малого и среднего бизнеса», где собрана последняя новостная информация о развитии сферы.

#### **Результаты исследования и их обсуждение.**

На сегодняшний день в целях создания благоприятных условий для развития предпринимательства в городе Саратове открыта телефонная линия по вопросам поддержки МСП. В Саратовской области действуют организации инфраструктуры финансовой поддержки бизнеса, учредителем которых является Саратовская область в лице министерства экономического развития Саратовской области. К организациям инфраструктуры поддержки субъектов МСП относятся: ГУП СО «Бизнес-инкубатор Саратовской области»; Центр поддержки предпринимательства - структурное подразделение ГУП СО «Бизнес-инкубатор Саратовской области»; АО «Гарантийный фонд для субъектов малого предпринимательства Саратовской области»; ООО «Региональный фонд посевных инвестиций Саратовской области»; Инновационный центр «Технопарк»; различные Центры молодежного инновационного творчества и другие организации.

Субъекты малого и среднего предпринимательства также могут воспользоваться специальными налоговыми режимами, определенными законодательством Саратовской области.

Анализ развития и содействие развитию малого и среднего бизнеса на уровне муниципальных образований показывает, что собственными силами и самостоятельно осуществлять весь объем функций и мероприятий в данной сфере муниципалитетом затруднительно (нехватки финансовых средств, кадров и недостаточное методическое и программное обеспечение). Поэтому основными центрами поддержки развития как малого, так и среднего предпринимательства является средний уровень управления – субъекты РФ. Практически во всех регионах Российской Федерации действуют программы или подпрограммы развития малого и (или) среднего предпринимательства.

Реализация задачи построения рыночной экономики требует повышенного внимания к развитию предпринимательства со стороны органов государственной власти, что нашло свое отражение в программах социально-экономического развития Российской Федерации и ее субъектах. В Саратовской области развитие предпринимательства всегда являлось одним из основных приоритетов экономической политики на среднесрочную перспективу.

В 2017 году на территории города была принята муниципальная программа «Развитие малого и среднего предпринимательства в муниципальном образовании «Город Саратов» на 2017-2019 годы, целью которой стало создание

условий для развития и осуществления предпринимательской деятельности, обеспечивающих качественный и количественный рост эффективно работающих малых и средних предприятий в приоритетных отраслях экономики муниципального образования «Город Саратов». Приоритетными для муниципального образования «Город Саратов» направлениями деятельности являлись: инновации, обрабатывающие производства, предоставление бытовых, социальных и персональных услуг населению, организация центров (групп) дневного времяпрепровождения детей дошкольного возраста и иных подобных видов деятельности по уходу и присмотру за детьми, внутренний и въездной туризм.

О положительном опыте по оказанию поддержки малому и среднему предпринимательству в рамках муниципальной программы «Развитие малого и среднего предпринимательства в муниципальном образовании «Город Саратов» на 2017-2019 годы» свидетельствует достижение целевых показателей программы. В 2019 году было:

обеспечено функционирование телефона «горячей линии» по вопросам развития и поддержки МСП;

проконсультировано более 400 субъектов МСП (в том числе дано порядка 250 консультаций по телефону «горячей линии»);

проведен мониторинг состояния, проблем и тенденций развития МСП на территории муниципального образования;

размещено более 40 материалов с актуальной информацией для субъектов МСП на официальном сайте администрации города;

обеспечена деятельность центра деловой и правовой информации для субъектов МСП при администрации Кировского района;

восемью субъектам МСП предоставлены объекты, включенные в Перечень недвижимого муниципального имущества, свободного от прав третьих лиц, предназначенного для предоставления во владение и (или) в пользование на долгосрочной основе субъектам малого и среднего предпринимательства и организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов МСП.

В 2018 году создан координационный совет по стратегическому развитию муниципального образования «Город Саратов» при главе города. Проведено 20 заседаний совета, на которых отработывались механизмы эффективного взаимодействия бизнеса и муниципалитета.

**Выводы.** Таким образом, успешному развитию предпринимательства способствует льготное кредитование предпринимательских проектов, сокращение числа налогов, сборов, обязательных платежей, уменьшение налоговых ставок и др. Развитие предпринимательства тормозят экономические и финансовые кризисы, возникающие не только в собственной стране, но и в других странах и регионах. В городе Саратов

повышение количества МСП, соответственно рост объема выпуска товаров малыми и средними предприятиями становятся закономерными итогами скоординированной работы местных органов власти города, а также исполнительных органов власти области по обеспечению условий и стимула улучшения работы сферы малого бизнеса. Скоординированные решения и практические действия по реализации мероприятий позволят закрепить позитивные изменения в сфере малого и среднего бизнеса г. Саратов, расширить круг субъектов МСП и лиц, стремящихся заниматься предпринимательской деятельностью, улучшить положение на рынке труда, повысить благосостояние и уровень жизни населения, обеспечить внутренний рынок качественными товарами и услугами, увеличить доходную часть местного бюджета.

### Список литературы

Брошюра «Об итогах социально-экономического развития муниципального образования «Город Саратов» за 2019 год». Администрация муниципального образования «Город Саратов» [Электронный ресурс].

Демьяненко, А.Н. Муниципальное управление: экономическая политика. М. 2006 - с. 34-36.

Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс].

Постановление администрации муниципального образования «Город Саратов» от 05.07.2016 № 1786 «Об утверждении муниципальной программы «Развитие малого и среднего предпринимательства в муниципальном образовании «Город Саратов» на 2017 - 2019 годы» // Саратовская панорама, Спецвыпуск, № 38, 06.07.2016.

УДК 338.26

## КРИТИЧЕСКОЕ ОСМЫСЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ КАК ИНСТРУМЕНТА ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ПРОМЫШЛЕННУЮ ПОЛИТИКУ РОССИИ

**Клунко Наталья Сергеевна**

доктор экономических наук, DBA США,  
профессор кафедры Философии,  
Департамент подготовки научных  
и научно-педагогических кадров,  
Российский новый университет, Москва  
+79255991275

**Мосейкин Юрий Никитович**

Доктор экономических наук, профессор  
, заведующий кафедрой Национальной экономики,  
директор Института мировой экономики и бизнеса  
Российского университета дружбы народов.  
+7 (495) 434-43-15

**Регент Татьяна Михайловна**

доктор экономических наук, профессор,  
научный руководитель Института экономики, управления и финансов  
АНО ВО «Российский новый университет»  
8-(495)-223-42-82

## CRITICAL REVIEW OF ECONOMIC SANCTIONS AS A TOOL OF INFLUENCE ON RUSSIAN INDUSTRIAL POLICY

**Regent Tatiana Mikhailovna**

Doctor of Economics, Professor,  
Scientific Director of the Institute of Economics, Management and Finance  
ANO VO "Russian New University"  
8-(495)-223-42-82

**Natalia S. Klunko,**

Doctor of Economic Sciences, DBA USA,  
Professor at the Department of Philosophy,  
Department of Training of Scientific  
and Scientific-Pedagogical Personnel,  
Russian New University, Moscow  
+79255991275

**Yuriy N. Moseykin**

Doctor of economics, Full Professor, Head of the Department of National Economy, Director of the  
Institute of World Economy and Business of the Peoples' Friendship University of Russia  
+7 (495) 434-43-15

DOI: 10.31618/ESU.2413-9335.2023.2.105.1756



## АННОТАЦИЯ

статье исследуется проблематика воздействия экономических санкций на экономику и промышленную политику, определены основные направления промышленной политики, которые в настоящее время нивелируют воздействие санкций на российскую экономику. Автор приводит экономический обзор состояния российской экономики, который показывает, что санкции не смогли существенно подорвать экономический и промышленный потенциал России. Также в статье приводятся аргументы в пользу того, что санкции как инструмент экономического давления утратили свою актуальность, а их эффективность может быть признана минимальной.

## ANNOTATION

The article researches the problems of the impact of economic sanctions on the economy and industrial policy, identifies the main directions of industrial policy, which currently neutralize the impact of sanctions on the Russian economy. The author provides an economic overview of the state of the Russian economy, which shows that the sanctions have not been able to significantly undermine the economic and industrial potential of Russia. The article also provides arguments in favor of the fact that sanctions as an instrument of economic pressure have lost their relevance, and their effectiveness can be considered minimal.

**Ключевые слова:** санкции, противостояние, промышленная политика, эффективность, экономика, давление, влияние.

**Key words:** sanctions, confrontation, industrial policy, efficiency, economics, pressure, influence.

### Введение.

**Актуальность темы.** Современный этап мирохозяйственного развития формирует новую повестку дня в системе международных экономических отношений, вносит новые элементы во взаимоотношения между государствами, их группами и международными экономическими и финансовыми организациями. Столь популярная в конце XX века идея глобализации начинает давать трещины, на первый план всё чаще выходит конфликт национальных интересов. Особое место среди новых вызовов, с которыми сталкивается современная система международных экономических отношений, является желание одной группы стран доминировать во всех сферах политико-экономических отношений, стремясь подчинить иные страны своему диктату.

В результате возникает острое политическое противостояние между государствами, в первую очередь, России и стран запада, результаты которого спрогнозировать сложно, имея в виду, что политико-экономический конфликт перерос в вооруженный, особо остро проявивший себя в 2022 – 2023 годах.

Любое острое политическое противостояние можно разложить на структурные компоненты ресурсного обеспечения этой борьбы: вооруженная борьба; экономические, дипломатические, идеологические, информационные ресурсы. Используя эти компоненты с разной интенсивностью, стороны - участники противостояния стремятся достичь поставленных целей. Каждый из перечисленных компонентов имеет значение и влияет на достижение целей противостояния. Но без достаточного объёма экономических ресурсов использовать потенциал других компонентов весьма проблематично. Именно в этой парадигме возникает такое средство политического давления как санкции – один из инструментов, посредством которого понижают ресурсные способности страны, участника противостояния, и как следствие формируются условия для того, чтоб управление страны приняло

решения, которые устраивают сторону, вводящую экономические санкции.

К вопросам санкционного давления на Россию в настоящее время приковано внимание российских исследователей: Н.В. Батурова [1], Л.К. Матвеева [3], О.С. Сухарев [4], С. Н. Шаханов [5] и другие.

Данные работы позволили оценить степень воздействия санкций на экономику и промышленную политику России. Также этому вопросу посвящены и работы западных политологов и экономистов [7, 8, 9]. Работы этих авторов заложили теоретические основы понимания экономического механизма санкций.

В тоже время, реальная экономика и промышленная политика демонстрируют, что санкционное давление на Россию не дает ожидаемых результатов, страна может и в условиях жестких санкций решить свои экономические проблемы, развивать промышленное производство, что даст возможность констатировать неэффективность санкционного инструмента в решении вопросов политического характера.

### Основная часть.

Таким образом, целью данной работы является критическое осмысление экономических санкций как инструмента политического давления, осмысление экономических санкций как инструмента воздействия на промышленную политику России.

В задачи исследования входит анализ результатов санкционного давления на экономику России, обобщение международного опыта введения санкций и оценка их эффективности, разработка предложений по формированию промышленной политики России в условиях санкций.

Для достижения поставленной цели в статье использовались методы статистического анализа, обобщения результатов исследований предшественников, выявления и классификации факторов, воздействующих на эффективность экономических санкций.

### Изложение и обсуждение основных результатов.

С начала СВО западные страны согласовали несколько санкционных пакетов, ограничивших доступ России к международной торговле, заблокировали резервы и заставили международные компании массово покидать Россию, формируя условия для пересмотра основ промышленной политики с опорой на национальные ресурсы.

В тоже время современная промышленная политика России, так или иначе находится под давлением западных санкций, хотя уже сейчас

можно сказать, что конечной (геополитической) цели они не достигли, не смогли существенно снизить потенциал российской промышленности и финансового сектора.

Как видно из таблицы (табл. 1), фактически по всем регионам России в последние годы имеет место рост промышленного производства, что позволяет говорить о неэффективности санкций как политико-экономического инструмента.

Таблица 1. – Индексы промышленного производства по федеральным округам РФ за 2019 – 1 кв. 2022 г. (в % к соответствующему уровню предыдущего года)

Table 1.

**Industrial production indices by federal districts of the Russian Federation for 2019 - Q1 2022**  
(in % of the corresponding level of the previous year).

	2019 г.	2020 г.	2021 г.	1 кв. 2022 г.
Российская Федерация	103,3	97,4	105,5	105,8
Центральный федеральный округ	107,3	110,1	122,8	114,1
Северо-Западный федеральный округ	103,3	97,5	104,6	105,8
Южный федеральный округ	103,1	98,6	104,4	104,7
Северокавказский федеральный округ	102,3	107,4	105,6	111,0
Приволжский федеральный округ	102,7	98,0	106,8	106,5
Уральский федеральный округ	106,4	97,6	106,8	105,6
Сибирский федеральный округ	101,7	96,1	103,0	106,4
Дальневосточный федеральный округ	106,6	96,1	102,9	105,2

Источник: Федеральная служба государственной статистики РФ.

URL: <https://rosstat.gov.ru/>

В данном контексте следует обратить внимание на то, что, прогнозы экономистов в экономике РФ постепенно улучшились, в частности было спрогнозировано, что экономика России сократится в 2023 году на 3,5%, в следующем году ожидается снижение на 3,3%, а в 2024-м – рост на 1,6%<sup>1</sup>.

Ограниченное воздействие санкции на российскую экономику было следствием того, что санкции вводились недостаточно быстро, и они не были критически значимыми для российской экономики. В тоже время, по мнению Н.В. Галамага, Н.Н. Стародубовой последствия одобренных мер можно будет увидеть не раньше конца 2023 года, ключевым в данном случае станет газовое эмбарго со стороны стран ЕС и его последовательная реализация [2].

Нельзя сказать, что экономика России не ощутила на себе влияния санкций. По данным государственной статистики за первую половину 2023 года ВВП России упал на 4,9 % в годовом

исчислении, при том, что прогнозы предполагали падение на 9,5% по итогам 2022 года. В тоже время падения такого масштаба не произошло, по итогам 2022 года падение ВВП составило 2.5 %, что является показателем, разочаровавшим западных политиков<sup>2</sup>.

В тоже время падение ВВП произошло и это обусловлено тремя факторами. Первый – снижение внутреннего спроса из-за инфляции и дефицита импортных товаров. Второй – падение инвестиций в основной капитал, третий – быстрое падение импорта.

В тоже время, несмотря на падение импорта экспортные позиции России остаются достаточно устойчивыми, после введения санкций Россия продолжает зарабатывать миллиарды долларов от нефтегазового экспорта, что обусловило рекордный за все время профицит текущего счета. Во втором квартале он достиг 70 млрд. долл., ведь из-за цен на нефть и газ экспорт вырос на 19,7%, а импорт упал на 22,4%.

<sup>1</sup>Всемирный банк оценил падение ВВП России в 2023 году. URL: <https://www.rbc.ru/rbcfreenews/63bd93a09a7947444c45e603>

<sup>2</sup>В. Путин сообщил, что ВВП РФ в 2022 году снизился на 2,5%. URL: <https://www.interfax.ru/business/881048>



Рисунок 1. – Структура доходов Федерального бюджета России в январе - июле 2022 года.

■ Нефтегазовые доходы, млрд.руб.      ■ нефтегазовые доходы, млрд.руб.  
 ● Нефтегазовые доходы, изменения к предыдущему периоду      ● нефтегазовые доходы, изменения к

Figure 1. - The structure of revenues of the Federal budget of Russia in January - July 2022.

Источник: Федеральная служба государственной статистики РФ.

URL: <https://rosstat.gov.ru/>

Как видно из приведённых данных, нефтегазовые доходы за первую половину 2022 года снизились незначительно, хотя следует признать, что даже с учётом цен на главные статьи русского экспорта доходы от него уменьшаются. Во втором квартале нефтегазовый экспорт вырос всего на 20% в годовом исчислении, хотя в первом квартале он повысился на 59%.

Следует сказать, что основным просчётом западных аналитиков была недооценка возможностей России и далее оставаться мощнейшим игроком на рынке углеводородов. Как бы там ни было Россия – первый в мире экспортер газа. Наибольшие объёмы голубого топлива продаются на европейском рынке. В 2021 году ЕС приобрел 140 млрд. м<sup>3</sup> российского газа по трубопроводам и 15 млрд. м<sup>3</sup> – через СПГ-терминалы<sup>3</sup>. После начала спецоперации Евросоюз одобрил план REPowerEU, предусматривающий отказ от российского ископаемого топлива до 2027 года. К концу 2022 года страны планировали сократить потребление газа на треть, но уже сейчас объёмы его поставок из РФ упали на 43%. Причина в том, что «Газпром» сам закручивает краны, «наказывая» ЕС за введённые санкций.

В начале августа экспорт российского газа в ЕС составил менее 1 млрд. м<sup>3</sup> в неделю. Это в три раза меньше, чем в аналогичный период 2021 года, при том, что Россия полностью прекратила снабжение газопроводом Ямал-Европа, лишь на 40% использует украинскую ГТС и на 20% «Северный поток-1».

Западные санкции ограничили РФ доступ к рынкам капитала и энергетическим технологиям. По этой причине и из-за сокращения импорта россияне за четыре года могут потерять добычу 550 млрд. м<sup>3</sup> газа. Наиболее пострадают разработка и разведка месторождений в Западной Сибири и на полуострове Ямал.

При этом основные проблемы, связанные с санкциями западных стран и США, можно свести к следующему: нарушена логистика экспортных поставок углеводородов; задержка и сбой в оплате экспортных поставок энергоресурсов; попытка заместить российские поставки энергоресурсов альтернативными поставками из других стран; ограничение зарубежного финансирования отрасли и участия международных компаний в проектах; запрет на поставку оборудования и технологий<sup>4</sup>.

Недофинансирование и дефицит технологий приведут к задержке ряда российских экспортных инфраструктурных проектов. Начало добычи на новых крупных месторождениях затормозится, поскольку они присоединены к этим мощностям.

К примеру, из-за выведения из строя «Северного потока-2» России придется отложить начало добычи на Харасевейском месторождении, заявленная мощность которого составляет 32 млрд. м<sup>3</sup> газа в год. Также из-за срыва строительства завода Baltic LNG будет отложен запуск добычи на гигантском Тамбрейском месторождении. Кроме того, задержится реализация проекта Arctic LNG 2 мощностью 27 млрд. м<sup>3</sup> газа в год, который планировали запустить в 2023-2024 годах.

<sup>3</sup> Федеральная служба государственной статистики РФ. URL: <https://rosstat.gov.ru/>.

<sup>4</sup>Ларченко Л.В. Энергетика России в период новой реальности: проблемы и возможности. Экспертное заключение подготовлено по итогам сессии

ПМЭФ-2022 «Глобальные вызовы энергобаланса – 2022».

URL: <https://roscongress.org/materials/energetika-rossii-v-period-novoy-realnosti-problemy-i-vozmozhnosti/>

Хотя поставки в ЕС упали до рекордно низких уровней, а добыча будет сокращаться, в 2022 году Россия все равно получила самую большую в истории экспортную нефтегазовую выручку в результате высоких цен на европейских хабах.

Кроме того, в 2021 году на Россию приходилось 14% глобального рынка сырой нефти, что делало ее третьим экспортером в мире. Пятую часть поставок россияне продавали в Китай, а половину – в страны ЕС.

После начала СВО под санкции попало 92% поставок российской нефти и нефтепродуктов в ЕС и 100% – в США. Под ограничениями оказались 62% российского экспорта нефти и нефтепродуктов, в результате чего западные страны отказываются от российского сырья. Кроме того, крупные нефтяные компании BP, Equinor, Shell, ExxonMobil и Total Energies покинули российский рынок [2].

В результате в июне в структуре российского экспорта доля ЕС упала с 50% до 39%, Британии – с 11% до 0%. В то же время, доля Китая выросла с 4% до 24%, Индии – с 1% до 11%<sup>5</sup>.

То есть, Россия совершенно рационально стремится к тому, чтобы как можно скорее переориентироваться с европейского на азиатский рынок.

Обращает на себя внимание, что в 2022 году экспорт российской сырой нефти в июне упал на 250 тыс. барр., но выручка выросла до 20 млрд дол. благодаря высоким мировым ценам.

Бюджетная сфера также демонстрирует устойчивость, в начале июля 2023 года Федеральный бюджет был выполнен с профицитом 23,5 млрд. дол. Однако этот излишек был почти полностью накоплен еще в первом квартале. В апреле-июне доходы почти сравнялись с расходами.

Одновременно с падением доходов, не связанных с нефтью и газом, зависимость России от их продаж выросла до 50% всех поступлений бюджета. Для сравнения: в прошлые годы этот показатель составил в среднем 32%.

Это свидетельствует о большей уязвимости бюджета РФ, особенно когда доходы от нефти и газа постоянно падают. За июль они были на 22,5% меньше по сравнению с аналогичным месяцем 2021 года.

В тоже время, по прогнозам Правительства РФ, дефицит бюджета в 2023 году составит 2%

ВВП или 50-66 млрд. дол. Эту дыру будут покрывать средствами Фонда национального богатства, сейчас в фонде имеется 210,6 млрд. долл. или 8,1% ВВП России. С начала 2022 года объем средств в нем вырос в долларовом эквиваленте из-за укрепления рубля и переоценки активов в иностранной валюте и золоте, однако за 2021 – 2022 год фонд потерял 26%, ведь из него «вливали» средства в экономику и бюджет.

Относительно непростой является ситуация в сфере трудоустройства граждан, массовый выход иностранных компаний и опосредованное влияние санкций отразились на российском рынке труда. В мае и июне официальный уровень безработицы в РФ составил 3,9%, и по прогнозам специалистов данный показатель до конца года может увеличиться еще на 1,5 %.

Также россияне стали меньше зарабатывать: реальная зарплата в мае упала на 6,1% в годовом исчислении, доходы «съедает» инфляция, которая в июне составила 6,9% в годовом измерении.

Банковская система тоже пострадала от западных санкций. Отключение крупнейших учреждений от системы SWIFT, выход платежных систем Visa и Mastercard заставили центробанк РФ снабжать банки дополнительной ликвидностью.

Аналитики считают, что поэтому баланс регулятора будет под угрозой, поскольку санкции будут влиять на проблемные кредиты и приводить к дефолтам [1].

Между тем, россияне выводят средства из банков, о чём свидетельствует сокращение на 3,8% объема депозитов физлиц за первую половину 2022 года. Российские международные резервы, более половины (около 300 млрд. долл.) из которых заморожены и недоступны для смягчения последствий санкций, за пять месяцев упали с исторически высокого уровня 643,2 млрд. долл. до 572,1 млрд. долл. в конце июля, хотя и оставшихся средств хватит для того, чтобы противостоять западным санкциям в течение 2023 – 2024 года, после чего рост экономики даст возможность вновь наполнить бюджет, увеличить размер резервов.

В принципе мы видим, что санкционный механизм даёт «сбой», о чём свидетельствуют цифры, приведённые выше, а также исследования учёных, которые изучили реальные последствия санкций, налагаемых на страны в 60 – 90 е годы XX столетия (табл. 2).

<sup>5</sup> Министерство энергетики Российской Федерации. URL: <https://minenergo.gov.ru/opendata>

Таблица 2.

## Экономические санкции, введённые в политических целях.

Table 2.

## Economic sanctions imposed for political purposes.

Субъект и объект санкций	Годы	Индекс успеха	Потери объекта (в % ВВП)	Соотношение ВВП субъекта и объекта	Тип санкций	Потери субъекта (Индекс)
США против Кубы	1960-	1	4.4	173	X, M, F	3
США против Индонезии	1963-66	8	2.0	145	F	1
Великобритания и ООН против Родезии	1965-79	12	13.0	1388	X, M, F	3
Нигерия против Биафры	1967-70	12	15.2	3	X, M, F	3
Великобритания, США против Уганды	1972-79	12	2.6	860	X, M, F	2
США против Кампучии	1975-79	1	6.8	2523	X, M, F	1
КНР против Вьетнама	1978-88	3	3.5	41	F	1
США против Ирана	1979-81	12	3.8	28	X, M, F	3
США против Никарагуа	1981-90	8	3.2	1727	X, M, F	3
Нидерланды, США против Суринама	1982-88	9	7.8	2565	F	1
Южная Африка против Лесото	1982-86	16	5.1	103	X, M	2
США против Панамы	1987-90	4	6.0	854	M, F	3
США против Гаити	1987-90	6	2.9	2383	F	1
США, Великобритания против Сомали	1988-	4	2.0	1429	F	1
Индия против Непала	1989-90	9	4.6	94	X, M	1
США, ООН против Ирака	1990-2003	-	48.0	242	X, M, F	4

Источник: Шаханов С.Н. Санкции как инструмент геополитики и принуждения в построении мирового порядка// *Международный научный журнал «Слово в науке»*. 2023. № 11. С. 24-30.

Результаты применения экономических санкций в политических целях измеряются так называемым индексом успеха санкций, который определяется числовым значением. Система индексов разработана Г. Хафбауэром, Дж. Скотт, К.А. Эллиотом и Б. Оэгом [7].

Типы санкций включают финансовые (F), блокировку экспорта из страны-объекта (X) и блокировку импорта в страну-объект (M). Экономический ущерб субъекту санкций определяется индексом в диапазоне от 1 до 4, где: «1» означает общую прибыль субъекта; «2» - незначительный эффект на его экономику; «3» - умеренные экономические потери; «4» - серьезные потери [7].

В результате, как видим, только в одном случае санкции привели к серьезным экономическим последствиям, в остальных случаях влияние санкций либо не ощущалось, либо было минимальным.

Причиной тому, что санкции не работают в полной мере, по мнению западных аналитиков является:

- способность государств адаптироваться к санкционному давлению, приводить реструктуризацию экономики в соответствие со сложившейся ситуацией;
- возможностью обходить санкции, используя «серые схемы» импорта и экспорта;
- отсутствие 100.0 % единства между странами по поводу введения санкций.
- отсутствие надёжного механизма контроля за соблюдением санкций;
- наличие у стран собственных ресурсов, опора на которые позволяет справиться с санкционным давлением [9].

При этом, обратим внимание, что истоки санкционного механизма берут своё начало еще в конце прошлого столетия, но, несмотря на мнение экспертного сообщества, политическая машина

запада всё равно использует данный механизм для достижения своих политических целей.

Все эти факторы и аргументы, как нельзя ярко проявляются в случае санкционного противостояния между США и Ираном.

Рассматривая геополитическую ситуацию, в которой оказались отношения США и Ирана, следует выделить основные угрозы, мешающие США влиять на политику Исламской Республики Иран (ИРИ). В частности, к таким угрозам относим: лидерство Ирана, распространение идей исламской революции, рост противостояния между США и международным сообществом по вопросам санкций, рост экономической состоятельности Ирана.

Все вышеперечисленные факторы способствуют росту роли Ирана в регионе, а, следовательно, уменьшению влияния США, что свидетельствует о неэффективности избранной стратегии США в отношении Ирана и указывает на то, что санкции как инструмент внешней политики утрачивают свое значение в современном мире [8, 10].

Об этом свидетельствует, например, то, что вопреки санкциям США, Индия и Китай продолжают активные торговые отношения с Ираном в энергетической сфере. В частности, несмотря на советы США остановить покупку нефти в Иране, Индия ищет альтернативные варианты, поскольку для Индии сотрудничество с Ираном в нефтяной сфере не столько вопрос ресурсов, а все – таки вопрос политического влияния в регионе. Индия вела переговоры с Ираном по строительству нефтепроводов и железнодорожных путей.

Такая политика Индии позволит им победить в геополитическом плане Пакистан, с которым у них давние споры, и утвердиться в Афганистане. Для Ирана это означает возвращение того исторического торгового пути в Индию. Поэтому, если все-таки Дели согласится выполнять санкции США, это вовсе не означает, что они не найдут альтернативных путей покупки энергоносителей в Иране, лучшим вариантом которого являются бартерные поставки.

Китай продолжает покупать иранскую нефть, ведь, несмотря на санкции США, Китай принял танкеры в своём порту. Причиной этого является торговая война с США после того, как США сократили поставки нефти в Китай, у них нет другого варианта, как налаживать отношения с Ираном в этой сфере. Поэтому Китай и является крупнейшим импортером иранской нефти и будет им оставаться в соответствии с коммерческими соглашениями, заключенными правительствами обеих стран.

Кроме того, на иранский рынок вышли и российские нефтяные компании. Зарубежнефть и НЮС подписали два десятилетних контракта и будут разрабатывать нефтяные месторождения. Эти контракты имеют политическое значение, поскольку это первые контракты между Ираном и российской компанией. Вакуум, созданный

отсутствием западных компаний, является главной причиной сильного российского присутствия на иранском энергетическом рынке. Также Россия будет способствовать созданию механизма, который позволит обходить американские санкции. Иран будет поставлять свою нефть через Каспийское море на российские нефтеперерабатывающие фабрики. А после этого нефть будет продаваться на международном рынке как российская.

Кроме того, отношения между США и странами, подпадающими под санкционный список США в отношении Ирана, превращаются в разновидность торговой войны, поскольку Международный суд обязал США снять часть санкций с Ирана. То есть стоит отметить, что на сегодняшний день международное сообщество не поддерживает политику США в отношении Ирана, что лишь способствует экономическому росту Ирана.

В той или иной мере все перечисленные факторы, определяют и будут определять низкую эффективность санкций, наложенных западными странами на экономику Российской Федерации.

#### **Предложения и выводы**

В этих условиях мы считаем, что промышленная политика Российской Федерации должна быть сосредоточена на активном развитии отраслей, связанных с решением вопросов укрепления обороноспособности страны, имея ввиду, что создание мощного военно-промышленного комплекса способно потянуть за собой иные отрасли, создав предпосылки для экономического роста.

Кроме того, Россия должна активно использовать инструменты обхода санкций, обращаясь к известным схемам импорта и экспорта, устраняя дефицит материалов, ресурсов, комплектующих для развития промышленности.

Опорой экономического роста должен, по-прежнему быть нефтегазовый сектор, способный обеспечить промышленность России необходимым объемом энергетических и финансовых ресурсов.

В целом, мы видим, что санкционный механизм является лишь слабой попыткой западных стран противостоять мощным, растущим экономикам, способным отстаивать свои политические интересы. Использование санкций, по сути, является «последним доводом» западной цивилизации в отношении России и ее союзников, при том, что эффективная антисанкционная политика способна свести на нет все усилия враждебных государств, дать возможность России достичь своих геополитических целей.

В этой связи дальнейшее направление исследования будет сконцентрировано на исследовании проблем, связанных с разработкой антисанкционной политики, способной нейтрализовать негативное воздействие санкций на российскую экономику.

**Литература.**

Батурова Н.В. Банковский сектор: влияние санкций и пандемии // Вестник Российского университета кооперации. 2022. №4. С. 4-11.

Галамага Н.В., Стародубова Н.Н. Современные проблемы предприятий нефтегазовой отрасли РФ // Вестник науки. 2023. Т. 4. №2. С. 24-30.

Матвеева Л.К. Промышленное развитие регионов в условиях трансформации промышленной политики России: от коронавируса до санкций // Россия: тенденции и перспективы развития. 2022. №3. С. 127-132.

Сухарев О.С. Государственное управление импортозамещением: преодоление ограничений // Управление. 2021. Т. 14, № 1. С. 33–46.

Шаханов С.Н. Санкции как инструмент геополитики и принуждения в построении

мирового порядка // Международный научный журнал «Слово в науке». 2023. №11. С. 24-30.

Davis L. Sanctions: Neither War nor Peace // Journal of Economic Perspectives. 2003. Vol. 17 (2). P. 187-197.

Hufbauer G.C. Economic Sanctions Reconsidered /G.C. Hufbauer, J.J. Schott, K.A. Elliott. Washington,DC.: Peterson Institute for International Economics, 2009. 248 p.

Katzman K. Iran Sanctions // Congressional Research Service. 2018. URL: <https://fas.org/sgp/crs/mideast/RS20871.pdf>.

Pape R. Why Economic Sanctions Do Not Work // International Security. 1997. Vol. 22 (2). P. 90–136

Remarks on the Creation of the Iran Action Group // The US Department of State. 2018. URL: <https://www.state.gov/secretary/remarks/2018/08/285183.htm>.

---

**ЧАСТЬ 7. ПАРАДИГМЫ СОВРЕМЕННОЙ ЛОГИСТИКИ:  
ВЫЯВЛЕННЫЕ ПРОТИВОРЕЧИЯ (207-210)**

---

*Леонтьев Р.Г.*

*д-р. экон. наук, профессор, главный научный сотрудник (Хабаровский федеральный исследовательский центр ДВО РАН, г. Хабаровск, РФ)*

**PART 7. PARADIGMS OF MODERN LOGISTICS:  
CONTRADICTIONS REVEALED (207-210)**

*R.G. Leontiev,*

*doctor of Economics, professor,  
chief Researcher (Khabarovsk Federal Research Center of the Eastern Branch of the Russian Academy of Sciences, Khabarovsk city, Russia)  
DOI: 10.31618/ESU.2413-9335.2023.2.105.1757*

**АННОТАЦИЯ**

В статье представлен анализ седьмой части двадцатого варианта парадигм современной логистики, которые, изложены в учебных публикациях. В результате данного анализа зафиксированы недопустимые для литературы высшего и среднего профессионального образования смысловые противоречия научного и редакционного характера.

**ANNOTATION**

The article presents an analysis of the seven part of the twentieth version of the paradigms of modern logistics, which are presented in educational publications. As a result of this analysis, semantic contradictions of a scientific and editorial nature are unacceptable for the literature of higher and secondary vocational education.

**Ключевые слова:** Логистика, современные парадигмы, учебные публикации, образование, исследовательские и редакционные противоречия.

**Key words:** Logistics, modern paradigms, educational publication, education, research and editorial controversy.

В настоящее время созрела необходимость формирования адекватных представлений о постфактум генезиса познания логистики. Априори следует признать возникновение и присутствие в российской и иностранной научной и учебной литературе по логистике противоречий разного рода - антиномий, парадоксов и алогизмов. Это признается даже всемирно признанными иностранными специалистами в области логистики профессорами Мичиганского государственного университета (США) Бауэрсоксом Д.Д. и Клоссом Д.Д., которых в РФ называли «отцами» современной логистики» (и с этим вполне можно согласиться), в своем фундаментальном труде [1]

отмечали, что «современная логистика – явление парадоксальное».

Так в российской учебной литературе высшего и среднего профессионального образования представлено несколько гипотетических вариантов изложения этапов генезиса (развития) концепции современной логистики, Первый и второй варианты и их противоречиями были изложены в статье [2-9].

В настоящей работе рассматривается седьмая часть *двадцатого варианта изложения этапов генезиса концепции современной логистики (2020, 2021)*, который был представлен в настоящей работе по мотивам подраздела 1.2 «Эволюционные

этапы развития и парадигмы современной логистики» учебника [10, с. 23-27] и подраздела 3 «Парадигмы логистики» учебного пособия [11, с. 15-18] одних и тех же авторов (редакторов).

Анализ содержания абзацев из данных подразделов публикаций [10,11] позволил выявить в них следующие значительные противоречия.

**Противоречие 207.** Двадцатый вариант изложения этапов генезиса концепции современной логистики (2020, 2021) был представлен в настоящей работе по мотивам подраздела 1.2 «Эволюционные этапы развития и парадигмы современной логистики» учебника [10, с. 23-27] и подраздела 3 «Парадигмы логистики» учебного пособия [11, с. 15-18] одних и тех же авторов.

Вместе с тем анализ содержания рис. 1.3. «Иллюстрация интегральной парадигмы логистики» из учебника [10, с. 26] (2020) и рис. 1.3. «Иллюстрация интегральной парадигмы логистики» из учебного пособия [11, с. 17] (2021) позволил выявить крайне недопустимые для всякой учебной литературы следующие редакционно-смысловые нелепицы:

- во-первых, на обоих рисунках 1.3 [10,11] обычно движущийся слева (от источников сырья и других расходных материалов) направо (до конечного потребителя) «материальный поток» изображен стреловидным контуром, внутри которого помещены некие элементы (субъекты, объекты), включенные в сферу действия «интегрального логистического подхода»;

- во-вторых, однако на рис. 1.3 учебника [10] начальным элементом «материального потока» обозначено «Производственное предприятие», а на рис. 1.3 учебного пособия [11] в таком же качестве, почему-то, представлен иной логистический элемент - «Поставщик МР». Но ведь такое несоответствие, кроме всего прочего (о чем будет сказано ниже), означает, что здесь авторы и редакторы учебных публикаций [10,11] противоречили самим себе;

- в-третьих, затем на рис. 1.3 учебника [10] средним (вторым) элементом «материального потока» обозначены «Логистические посредники (транспортные, складские, торговые)», а на рис. 1.3 учебного пособия [11] в таком же качестве, почему-то, представлен иной логистический элемент - «Производитель (фирма) и его логистические посредники (транспортные, складские и т. п.)». Но ведь и такое несоответствие, кроме всего прочего (о чем будет сказано ниже), означает, что в данном случае авторы и редакторы учебных публикаций [10,11] опять противоречили самим себе;

- в-четвертых, кроме того на рис. 1.3 учебника [10] последним элементом «материального потока» обозначен «Конечный потребитель», а на рис. 1.3 учебного пособия [11] в таком же качестве, почему-то, представлен иной логистический элемент - «Покупатель ГП». Причем слова «потребитель» и «покупатель» отнюдь не являются синонимами. Но ведь и такое несоответствие, кроме всего прочего (о чем будет сказано ниже),

означает, что авторы и редакторы учебных публикаций [10,11] еще раз противоречили самим себе;

- в-пятых, приведенные здесь обстоятельства указывают на то, что положения учебника [10] как представителя литературы высокого ранга высшего профессионального образования без всяких необходимых пояснений для читателя, обучающегося или преподающего в соответствии со стандартами программ бакалавриата, специалитета и магистратуры, **вдруг дезавуируются** положениями учебного пособия [11], являющегося литературным представителем низшего ранга высшего профессионального образования. А ведь такого рода необоснованное дезавуирование означает, что авторы и редакторы учебных публикаций [10,11] в очередной раз противоречили самим себе.

В результате здесь налицо – свойственные содержанию учебных публикаций [10,11] явные противоречия редакционно-смыслового характера в виде алогизма в его первом значении (нелогичность, несовместимость с требованиями логики [12]).

**Противоречие 208.** Двадцатый вариант изложения этапов генезиса концепции современной логистики (2020, 2021) был представлен в настоящей работе по мотивам подраздела 1.2 «Эволюционные этапы развития и парадигмы современной логистики» учебника [10, с. 23-27] и подраздела 3 «Парадигмы логистики» учебного пособия [11, с. 15-18] одних и тех же авторов.

Вместе с тем анализ содержания рис. 1.3. «Иллюстрация интегральной парадигмы логистики» из учебника [10, с. 26] (2020) и рис. 1.3. «Иллюстрация интегральной парадигмы логистики» из учебного пособия [11, с. 17] (2021) позволил выявить крайне недопустимые для всякой учебной литературы следующие редакционно-смысловые нелепицы:

- во-первых, на части «Б Интегрированный подход к логистике» рис. 1.3 учебника [10] начальным элементом «материального потока» обозначено «Производственное предприятие». Хотя на части «А. Традиционный подход к логистике» рис. 1.3 учебника [10] начальным элементом показан «Поставщик МР». Все это вкуче означает, что по мнению авторов и редакторов учебника [10], «интегрированный подход к логистике» (в отличие от «традиционного»), якобы, не нуждается в поставщике материалов. Однако такое мнение представляется явным нонсенсом, недопустимым для учебника по логистике;

- во-вторых, на части «А. Традиционный подход к логистике» рисунков 1.3 учебных публикаций [10,11] справедливо отражено, что логистические системы (операции, функции) промышленных (производственных) фирм охватывают сферы снабжения (закупок), производства продукции и сбыта (продажи) готовой продукции, а поставщики и покупатели,



как это положено, находятся вне этих систем (операций, функций). Однако при этом позиционная надпись - «Материальный поток» - на поле части А отсутствует, хотя на самом деле такой поток (от «поставщика» до «покупателя») априори также свойственен «традиционному подходу к логистике»;

- в-третьих, в то же время на части «Б. Интегрированный подход к логистике» рис. 1.3 учебного пособия [11] поставщики и покупатели (и даже конечные потребители [10]) с непонятным образом, все-таки, включены в сферу реализации промышленной фирмой такого «подхода к логистике»;

- в-четвертых, известно [12,13], что *координация* – это согласование, установление целесообразного соотношения между какими-нибудь действиями, явлениями. Поэтому следует признать, что указанная на части «А. Традиционный подход к логистике» рисунков 1.3 учебных публикаций [10,11] «внутрифирменная (фирменная [11]) логистическая *координация*» действительно свойственна согласованным действиям (рабочим операциям) снабженческих (закупочных), производственных и сбытовых (реализационных) подразделений различных промышленных фирм (компаний);

- в-пятых, при этом также известно [12], что *интеграция* – это объединение в целое каких-нибудь частей, элементов. В связи с этим следует констатировать, что «внутрифирменная логистическая *интеграция*» снабженческих (закупочных), производственных и сбытовых (реализационных) подразделений различных промышленных фирм (компаний) *отнюдь не нужна*. Поскольку эти подразделения уже объединены в целое организационной структурой управления соответствующей промышленной фирмы (компаний);

- в-шестых, вместе с тем, по-разному отраженный на частях Б рисунков 1.3 учебных публикаций [10,11] «интегрированный логистический подход», якобы, объединяет в одно постоянно целое, помимо какого-то использующего его конкретного «производителя (фирмы) и его непосредственных логистических посредников (транспортных, складских, торговых)», еще и разбросанных по обширным географическим пространствам (а иногда и по всему миру), зачастую меняющихся «поставщиков МП», «покупателей ГП» и, тем более, «конечных потребителей». Однако такое немислимое «объединение» на самом деле может означать только то, что, как говорится в народе, «ни в какие рамки не лезет», то есть полнейшую белиберду.

Более того, при более тщательном (скрупулезном) анализе схем «традиционного и интегрального подходов к логистике», представленных на рис. 1.2 [10,11] можно выявить и другие смысловые и редакционные неточности, недопустимые в вузовской учебной литературе.

Таким образом здесь налицо – свойственные содержанию учебных публикаций [10,11] явные

противоречия исследовательского и редакционного характера в виде алогизма в его первом значении (нелогичность, несовместимость с требованиями логики [12]).

**Противоречие 209.** Двадцатый вариант изложения этапов генезиса концепции современной логистики (2020, 2021) был представлен в настоящей работе по мотивам подраздела 1.2 «Эволюционные этапы развития и парадигмы современной логистики» учебника [10, с. 23-27] и подраздела 3 «Парадигмы логистики» учебного пособия [11, с. 15-18] одних и тех же авторов.

Так в 2020 году авторы и редакторы учебника [10, с. 26] в одном из абзацев подраздела 1.2 изложили буквально следующие сведения о логистике: «Часть А рис. 1.3 иллюстрирует традиционный логистический подход, основанный на стандартных функциях бизнеса (закупка, производство, продажа) и соответствующем теоретическом аппарате: инжиниринге, организации производства и т. п. В этом случае логистика выступает лишь как координирующая материальный поток функция».

Позже в 2021 году авторы и редакторы учебного пособия [11, с. 17] в одном из абзацев подраздела 3 изложили буквально следующие сведения о логистике: «На рис. 1.3а представлена иллюстрация традиционного логистического подхода, основанного на специфических функциях бизнеса (закупка, производство, продажа) и соответствующем теоретическом аппарате: инжиниринге, организации производства и т. п. В этом случае логистика выступает как координирующая материальный поток функция».

Вместе с тем в предложениях данных абзацев из учебных публикаций [10,11] можно и обязательно следует зафиксировать крайне недопустимые для высшего и среднего профессионального образования смысловые невязки и редакционно-исследовательского характера, суть которых могут прояснить следующие объективно вскрытые обстоятельства:

- во-первых, известно [13], что *иллюстрация* – это рисунок, поясняющий что-нибудь, и что *иллюстрировать* – это снабдить что-нибудь поясняющим рисунком. Поэтому употребление авторами и редакторами учебника [10] выражения - «Часть А рис. 1.3 иллюстрирует» - является неоспоримой тавтологией (плеоназмом - [12]), крайне недопустимой для учебной вузовской литературы. И в связи с этим указанным лицам следовало бы: либо вместо использованного ими данного выражения употребить достаточно приемлемое словосочетание, например, - «На части А рис. 1.3 представлен»;

- во-вторых, в связи с приведенным выше определением понятия «иллюстрация» употребление авторами и редакторами учебного пособия [11] выражения - «на рис. 1.3а представлена иллюстрация традиционного логистического подхода, основанного» - является неоспоримой тавтологией (плеоназмом - [12]),

крайне недопустимой для учебной литературы высшего и среднего профессионального образования. И в связи с этим указанным лицам следовало бы: либо вместо использованного ими данного выражения употребить достаточно приемлемое словосочетание, например, - «на части «а» рис. 1.3 представлен традиционный логистический подход, основанный»; либо вместо выражения «на рис. 1.3а» употребить словоформу «на рис. 1.3 (часть «а»)), а вместо некорректно примененного ими понятия «киллюстрация» использовать достаточно приемлемое слово, например, «схема»;

- в-третьих, известно [14,15], что *бизнес* (англ. *business* - дело, предпринимательство) – инициативная экономическая деятельность. Вместе с тем из 99 видов экономической деятельности, определенных таким федеральным документом, как «ОК 029-2014 (КДЕС Ред. 2). Общероссийский классификатор видов экономической деятельности» (ОКВЭД), утвержденный приказом Росстандарта от 31 января 2014 года № 14-ст (в редакции от 27 августа 2020 года), к **материальному (товарному) производству** относится **лишь одна треть** этих видов, представленных в первых трех разделах (А, В, С). Поэтому упомянутое в данных абзацах авторами и редакторами учебных публикаций [10,11] слишком широкое понятие «бизнес» применено ими неуместно, поскольку оно неточно отражает сущность логистики;

- в-четвертых, неуместность применения указанным лицами понятия «бизнес» связана по крайней мере с двумя причинами. Так, с одной стороны, с «материальными потоками» непосредственно связаны отнюдь не все виды бизнеса (экономической деятельности), а только отрасли добывающей и обрабатывающей промышленности. Поэтому в данных абзацах авторам и редакторам учебных публикаций [10,21] вместо некорректно примененного понятия «бизнеса» следовало бы употребить достаточно приемлемый экономический термин, например, «промышленного производства»;

- в-пятых, а, с другой стороны, на рисунках 1.3 учебных публикаций [10,11] их авторы и редакторы относительно верно отобразили «производителя (фирму)», олицетворяющего пользователя «традиционного логистического подхода». А данных абзацах текста подразделов 1.2 [10, с. 26] и 3 [11, с. 17], как уже сказано выше, указанные лица при вербальном описании содержимого данных рисунков, противоречат самим себе, поскольку странным образом и халатно не к месту применили весьма общее понятие «бизнес»;

- в-шестых, известно [12], что *стандартный* – это: 1) соответствующий типовому образцу, которому должно удовлетворять что-либо по размерам, форме, качеству; 2) лишенный своеобразия, шаблонный, трафаретный. Поэтому упоминание авторами и редакторами учебника [10] в одном из абзацев его подраздела 1.2 о «**стандартных** функциях бизнеса (закупка,

производство, продажа)» означает, что они сообщали своим читателям о «функциях бизнеса», соответствующих типовым образцам, которым они (функции) должны удовлетворять по размерам, форме, качеству. Но ведь это сообщение о типовых функциональных образцах такого неограниченного во времени и пространстве явления, как «бизнес», представляется ничем иным, как нонсенсом, крайне недопустимым во всякой учебной литературе»;

- в-седьмых, также известно [12], что *специфический* – это свойственный исключительно данному объекту, имеющий отличительные особенности, своеобразный. Поэтому упоминание авторами и редакторами учебного пособия [11] в одном из абзацев его подраздела 3 о «**специфических** функциях бизнеса (закупка, производство, продажа)» означает, что они сообщали своим читателям о «функциях», свойственных исключительно «бизнесу» и имеющих соответствующие отличительные особенности. Но ведь это сообщение о функциональных отличительных особенностях такого неограниченного во времени и пространстве явления, как «бизнес», также представляется ничем иным, как очередным нонсенсом, крайне недопустимым во всякой учебной литературе»;

- в-восьмых, сначала в 2020 году авторы и редакторы учебника [10] в одном из абзацев его подраздела 1.2 упоминали о «**стандартных** функциях бизнеса». А позже в 2021 авторы и редакторы учебного пособия [11] в одном из абзацев его подраздела 3 сообщили о иных «**специфических** функциях бизнеса». Однако *такие противоречивые обстоятельства указывают на то, что положения* учебника [10] как представителя литературы высокого ранга высшего профессионального образования без всяких необходимых пояснений для читателя, обучающегося или преподающего в соответствии со стандартами программ бакалавриата, специалитета и магистратуры, **вдруг дезавуируются** положениями учебного пособия [11], являющегося литературным представителем низшего ранга высшего профессионального образования. А ведь такого рода необоснованное дезавуирование означает, что авторы и редакторы учебных публикаций [10,11] в очередной раз противоречили самим себе;

- в-девятых, известно [12], что *аппарат* – это: ... 5) совокупность справочного и комментирующего материала к какому-нибудь научному труду. Также известно [12], что *теоретический* – это основанный на теории, и что *теория* – это: 1) система научных принципов, идей, обобщающих практический опыт и отражающих закономерности природы, общества, мышления; 2) совокупность обобщенных положений, образующих науку или раздел какой-нибудь науки, а также совокупность правил в области какого-либо мастерства. Затем также известно [12], что *инжиниринг* – это представляемый на коммерческой основе комплекс инженерно-консультационных услуг по проектированию и

сооружению различных проектов, а также сфера деятельности по предоставлению таких услуг. И, наконец, известно, что *организация производства* - это совокупность факторов производства, объединенных с целью изготовления конкретного товара, продукции;

-в-десятых, с учетом приведенных здесь выше определений понятий нетрудно сообразить, что такие явления сугубо хозяйственной практики, как «инжиниринг» и «организация производства» отнюдь *не являются* непосредственными составляющими ни «аппарата», ни «теории», ни, тем более, «теоретического аппарата». Однако авторы и редакторы учебных публикаций [10,11] в данных абзацах из подразделов 1.2 [10] и 3 [11] утверждали обратное, говоря о «теоретическом аппарате: инжиниринге, организации производства», и тем самым невольно или намеренно вводили в заблуждение своих читателей;

- в-одиннадцатых, вместе с тем «инжиниринг» и «организация производства» отнюдь *не являются* свойствами только «традиционного логистического подхода», поскольку они вполне могут быть присущими и для «интегрированному логистическому подходу». Однако авторы и редакторы учебных публикаций [10,11] в данных абзацах из подразделов 1.2 [10] и 3 [11] необоснованно приписывали «инжиниринг» и «организацию производства» лишь к свойствам «традиционного логистического подхода» и тем самым невольно или намеренно снова дезинформировали своих читателей;

- в-двенадцатых, известно [12,13], что *координация* – это согласование, установление целесообразного соотношения между какими-нибудь действиями, явлениями. Поэтому таких явлений должно быть не одно, а по крайней мере два или несколько, чтобы было что координировать. Однако авторы и редакторы учебных публикаций [10,11] в последних (вторых) предложениях данных абзацах из подразделов 1.2 [10] и 3 [11] сообщили, что, якобы, «логистика выступает как *координирующая материальный поток* функция». Но ведь такое сообщение представляется редакционно-смысловой неточностью, недопустимой в вузовской учебной литературе. И в связи с этим указанным лицам следовало бы вместо некорректно использованного ими выражения «материальный поток» употребить достаточно приемлемое словосочетание, например, «различные рабочие операции по осуществлению материального потока», или «все сферы обеспечения материального потока».

В итоге здесь налицо – свойственные содержанию учебных публикаций [10,11] противоречия научного и редакционно-смыслового характера в виде парадокса во втором его значении (в формальной логике: противоречие, возникающее при сохранении логической правильности хода рассуждений [12]).

**Противоречие 210.** Двадцатый вариант изложения этапов генезиса концепции

современной логистики (2020, 2021) был представлен в настоящей работе по мотивам подраздела 1.2 «Эволюционные этапы развития и парадигмы современной логистики» учебника [10, с. 23-27] и подраздела 3 «Парадигмы логистики» учебного пособия [11, с. 15-18] одних и тех же авторов.

Так в 2020 году авторы и редакторы учебника [10, с. 26] в одном из абзацев подраздела 1.2 изложили буквально следующие сведения о логистике: «*А на рис. 1.3 часть Б отражена иллюстрация интегрированного логистического подхода, где материальный поток выступает в качестве интегратора, причем интегрируемая функция может распространяться на несколько организаций. Единственным необходимым условием здесь является наличие взаимодействий между указанными объектами либо непосредственно через управление материальным потоком, либо через информационные и финансовые потоки.*

Позже в 2021 году авторы и редакторы учебного пособия [11, с. 17-18] в одном из абзацев подраздела 3 изложили буквально следующие сведения о логистике: «*А рис. 1.36 иллюстрирует интегрированный логистический подход, где материальный поток выступает в качестве интегратора, причем интегрируемая функция может распространяться на несколько фирм (рис. 1.36 аналогичен по своей принципиальности рис. 1.1). Единственным необходимым условием здесь является наличие взаимодействий между указанными объектами либо непосредственно через управление материальным потоком, либо через информационные и финансовые потоки.*

Вместе с тем в предложениях данных абзацев из учебных публикаций [10,11] можно и обязательно следует зафиксировать крайне недопустимые для высшего и среднего профессионального образования смысловые невязки и редакционно-исследовательского характера, суть которых могут прояснить следующие объективно вскрытые обстоятельства:

- *во-первых*, известно [13], что *иллюстрация* – это рисунок, поясняющий что-нибудь, и что *иллюстрировать* – это снабдить что-нибудь поясняющим рисунком. Поэтому употребление авторами и редакторами учебника [10] выражения - «на *рис. 1.3* часть Б отражена *иллюстрация*» - является неоспоримой тавтологией (плеоназмом - [12]), крайне недопустимой для учебной вузовской литературы. И в связи с этим указанным лицам следовало бы вместо некорректно примененного ими в данном выражении понятия «иллюстрация» использовать достаточно приемлемое слово, например, «схема»;

- *во-вторых*, в связи с приведенным выше определением понятия «иллюстрация» употребление авторами и редакторами учебного пособия [11] выражения - «*рис. 1.36 иллюстрирует*» - является неоспоримой тавтологией (плеоназмом - [12]), крайне недопустимой для учебной литературы высшего и

среднего профессионального образования. И в связи с этим указанным лицам следовало бы вместо данного выражения употребить достаточно приемлемое словосочетание, например, - «на части «б» рис. 1.3 представлен»;

- в-третьих, употребление авторами и редакторами учебных публикаций [10,11] в первых относительно кратких предложениях данных абзацев из подразделов 1.2 [10] и 3 [11] практически подряд слов «**интегрированного**», «**интегратора**» и «**интегрируемая**» представляется неоспоримой двойной тавтологией (плеоназмом - [12]), крайне недопустимой для учебной литературы высшего и среднего профессионального образования;

- в-четвертых, известно [13], что *может* – это имеет возможность (делать что-нибудь). Поэтому *примененное* авторами и редакторами учебных публикаций [10,11] в первых предложениях данных абзацев из подразделов 1.2 [10] и 3 [11] выражение – «*может распространяться*» - означает, что, якобы, «*интегрирующая функция*» хотя и имеет возможность распространяться, но может и не распространяться. В связи с этим указанным лицам следовало бы вместо неточно отражающего суть явления (и потому некорректного) упомянутого здесь выражения употребить достаточно приемлемое в этой ситуации слово, например, «*распространяется*» или «*распространялась*»;

- в-пятых, известно [12,13], что *координация* – это согласование каких-нибудь *действий*. Также известно [13], что *взаимодействие* – это взаимная связь двух или нескольких *действий*. Вместе с тем авторы и редакторы учебных публикаций [10,11] в последних (вторых) предложениях данных абзацах из подразделов 1.2 [10] и 3 [11] сообщили, что, якобы, «*единственным*» необходимым условием здесь является наличие *взаимодействий*». Тем самым указанные лица как-бы сообщили своим читателям, что для существования «*интегрированного логистического подхода*», якобы, *единственным* необходимым условием здесь является согласование взаимодействий, то есть их координация, а не какая-то «*интеграция*». Но ведь такое сообщение представляется исследовательской и редакционно-смысловой нелепицей, крайне недопустимой для вузовской учебной литературы;

- в-шестых, кроме того авторы и редакторы учебных публикаций [10,11] в последних (вторых) предложениях данных абзацах из подразделов 1.2 [10] и 3 [11] сообщили, что, якобы, «*взаимодействия*» достигаются «*либо непосредственно через управление материальным потоком, либо через информационные и финансовые потоки*». То есть указанные лица предложили на суд своих читателей, якобы, два альтернативных способа для достижения неких «*взаимодействий*»: 1) при помощи управления материальным потоком; 2) при помощи информационных и финансовых потоков. Однако априори известно, что без создания и продвижения материального потока просто не могут возникнуть сопутствующие и обеспечивающие его

информационные и финансовые потоки. В связи с этим авторам и редакторам учебных публикаций [10,11] следовало бы убрать из последних (вторых) предложений данных абзацев из подразделов 1.2 [10] и 3 [11] некорректно примененные союз «*либо*» и выражение - «*либо через информационные и финансовые потоки*».

Таким образом здесь налицо – свойственные учебным публикациям [10,11] противоречия научного и редакционно-смыслового характера в виде парадокса во втором его значении (в формальной логике: противоречие, возникающее при сохранении логической правильности хода рассуждений [12]).

### Литература

1. Бауэрсокс Д.Д., Клосс Д.Д. Логистика: интегрированная цепь поставок. – М.: ЗАО "Олимп – Бизнес", 2006. - 640 с.
2. Леонтьев Р.Г. Эволюция концептуальных подходов к логистике: выявление противоречий (1-4) // Национальная ассоциация ученых (НАУ). – 2022. - № 81. – Т. 1. – С. 56-60.
3. Леонтьев Р.Г. Часть 1. Уровни развития систем логистики: выявленные противоречия (5-8) // Национальная ассоциация ученых (НАУ). – 2022. - № 81. – Т. 1. – С. 60-65.
4. Леонтьев Р.Г. Часть 2. Уровни развития систем логистики: выявленные противоречия (9-13) // Национальная ассоциация ученых (НАУ). – 2022. - № 81. – Т. 1. – С. 65-70.
5. Леонтьев Р.Г. Часть 3. Уровни развития систем логистики: выявленные противоречия (14,15) // Евразийский союз ученых (ЕСУ). – 2022. - № 3 (96). Т. 1. – С. 3-7.
6. Леонтьев Р.Г. Часть 4. Уровни развития систем логистики: выявленные противоречия (16-19) // Евразийский союз ученых (ЕСУ). – 2022. - № 3 (96). Т. 1. – С. 7-12.
7. Леонтьев Р.Г. Часть 5. Уровни развития систем логистики: выявленные противоречия (20-23) // Евразийский союз ученых (ЕСУ). – 2022. - № 3 (96). Т. 1. – С. 13-17.
8. Леонтьев Р.Г. Часть 6. Уровни развития систем логистики: выявленные противоречия (24-27) // Евразийский союз ученых (ЕСУ). – 2022. - № 3 (96). Т. 1. – С. 17-22.
9. Леонтьев Р.Г. Часть 7. Уровни развития систем логистики: выявленные противоречия (28-32) // Евразийский союз ученых (ЕСУ). – 2022. - № 3 (96). Т. 1. – С. 22-27.
10. Основы логистики: учебник / Под ред. Б.А. Аникина и Т.А. Родкиной – М.: Проспект, 2020. - 344 с.
11. Логистика: учебное пособие для бакалавров / Под ред. Б.А. Аникина и Т.А. Родкиной – М.: Проспект, 2021. - 408 с.
12. Крысин Л.П. Толковый словарь иноязычных слов. – М.: Рус. яз., 1998. – 848 с.
13. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка. М.: Издательство АСТ: Мир и Образование, 2021. – 1360 с.

14. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. – М.: Книжный мир, 2008. – 860 с.

15. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азриляна. – М.: Институт новой экономики, 1999. – 1248 с.

UDC 339.564

JEL Classification: F14, L64, L65, L91, O14, R40

---

## SOME ASPECTS OF THE DEVELOPMENT OF MUTUAL TRADE IN MEDICAL PRODUCTS BETWEEN INDIA AND THE EURASIAN ECONOMIC UNION COUNTRIES

---

*Avechkina Volga,*  
*PhD in economics, Associate Professor,*  
*Belarusian State Economic University*  
*Minsk, Belarus*  
<https://orcid.org/0000-0002-1957-3859>

### НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ВЗАИМНОЙ ТОРГОВЛИ МЕДИЦИНСКИМИ ИЗДЕЛИЯМИ МЕЖДУ ИНДИЕЙ И СТРАНАМИ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА

*Овечкина О.М.*  
*канд. экон. наук, доцент,*  
*Белорусский государственный экономический университет,*  
*г. Минск, Республика Беларусь*  
<https://orcid.org/0000-0002-1957-3859>  
DOI: 10.31618/ESU.2413-9335.2023.2.105.1758

#### ABSTRACT

The medical industry is one of the most dynamically developing at the present time, the fact that the quality of life of the population of countries depends on the results of its functioning is of particular importance. The article discusses the main indicators, the state and trends of the world market of medical products. The features and specifics of the development of the production of medical devices in the Republic of India and the states of the Eurasian Economic Union (EAEU), as well as the achievements of the countries in this area, are noted. It is determined that the introduction of innovations in accordance with the main vector in development of the world economy is a key factor in increasing competitiveness. The results of the analysis of mutual trade in medical goods between India and the EAEU are presented. Based on the results of the identification of problems that hinder the intensification of cooperation, promising directions for the development of mutually beneficial trade and economic relations between the parties for the production and sale of medical goods have been determined.

#### АННОТАЦИЯ

Медицинская отрасль является одной из наиболее динамично развивающихся в настоящее время, особое значение имеет тот факт, что от результатов ее функционирования зависит качество жизни населения стран. В статье рассматриваются основные показатели, состояние и тенденции мирового рынка медицинских изделий. Отмечены особенности и специфика развития производства медицинских изделий в Республике Индия и государствах Евразийского экономического союза (ЕАЭС), а также достижения стран в этой области. Определено, что внедрение инноваций в соответствии с основным вектором развития мировой экономики является ключевым фактором повышения конкурентоспособности. Представлены результаты анализа взаимной торговли медицинскими товарами между Индией и ЕАЭС. По результатам выявления проблем, препятствующих активизации сотрудничества, определены перспективные направления развития взаимовыгодных торгово-экономических отношений между сторонами по производству и реализации товаров медицинского назначения.

**Keywords:** medical devices, medical goods, medicines, medical equipment, export, import, the world market of medical goods, trade in medical products.

**Ключевые слова:** медицинские изделия, товары медицинского назначения, медикаменты, медицинское оборудование, экспорт, импорт, мировой рынок товаров медицинского назначения, торговля изделиями медицинского назначения, IT-технологии в здравоохранении.

**Introduction.** The world market of medical goods is becoming increasingly important for the modern economy; the quality of life of the population of countries depends on the results of its functioning. The medical industry is considered innovative and high-tech, and remains one of the most dynamically developing (the growth is from 4 % to 6 % per year):

according to Global Market Insight analysts, by 2025 it will reach the figure of 612.7 billion US dollars [8].

A significant share of the market is accounted for by manufacturers of the USA (more than 40%), Germany, Japan, China, India, Italy and Australia. Experts identify two of the most promising regions of the development of the medical goods market – North America and Asia. Countries with large manufacturers

of medical devices and equipment are regions with stable and growing economies, with actively developing high-tech industries; hold the most important positions in the medical sector [9].

It is significant that the use of the latest technologies in healthcare, mainly digital, stimulates the overall development of the industry through the creation and improvement of an integrated interactive infrastructure of electronic medicine. According to world forecasts, in the period 2022-2030, the average annual growth of IT technologies in healthcare will be 14 %, 5-G technologies – 35 % [2].

The constant growth of the global market for the sale of medicines is facilitated by the general rise in morbidity, the aging of the population, and the growth of income levels in developing countries. At the same time, research costs are increasing.

The main principles of healthcare in the countries of the Eurasian Economic Union are the priority of preventive measures based on the formation of a healthy lifestyle; the quality and accessibility of medical care, including drug provision; sanitary and epidemiological welfare of the population. This is facilitated by the regulatory framework of the common market of medicines and medical devices, the foundations of which were established by a number of documents in 2014-2016 [13]. It is of particular importance to maintain the tradition of healthcare in combination with the use of innovative practices in the treatment of diseases and the development of the production of medical products and medical equipments based on new technologies.

Pharmaceutical production in the countries of the Eurasian Economic Union accounts for 2.6 % of the total world market. The largest producer of medicines in the EAEU is Russia (90.8 %), the share of Belarus is 6.5 %, the share of Kazakhstan is 2.4 %. The main foreign trade partners of the allied countries are the USA, Germany, Switzerland, France, China, India, Italy.

In this context, the development of mutual trade in medical products between India and the Eurasian Economic Union countries will promote the enrichment of markets with a diverse range of medical products and, undoubtedly, will have a positive impact on the quality of life of the population.

**Literature review.** In recent years, a number of scientists and specialists have been researching the development of the Indian pharmaceutical industry, the export of Indian medical products and mutual trade of medical goods. M. Shuba (2019) analyzed activities of leading pharmaceutical companies that play a key role in the development of the industry in India [14]. The Logina M.I.'s et al. research (2021) identifies problems and prospects for the development of trade in pharmaceutical products between Russia and India: the quantitative indicators of trade between the two countries were conducted, the existing trends were justified, and the dependence of trade between Russia and India on the volume of trade in chemical products and macroeconomic factors of the Russian economy was assessed [7]. The published study Fiesta G.'s et al. (2022) presents the results of SWOT analysis, which

allowed the authors to identify the most significant areas of development of the Indian pharmaceutical industry [4]. The article by S.K. Chaudhuri (2020) examines the rethinking in the approach to invention motivation in the medical industry of India; the author emphasizes that innovation should be protected for the long term societal benefits, but he also notes that rewarding system should be adequately flexible [1]. The study by Kalte, A. et al. (2022) examines the influence that business ambidexterity of the Indian pharmaceutical industry can exert on exports [5].

**Purpose of the study.** The main purpose of the performed research on this topic is to determine the opportunities and directions for intensifying trade and economic activity in the mutual exchange of medical goods between India and the countries of the Eurasian Economic Union in the conditions of the dynamic development of the world market of medical devices and the escalation of competition.

**Methods.** The sources of obtaining the main empirical data are statistical indicators published in open sources, analytical materials of various companies and international organizations. Based on the study of official statistics, legal documents, comparative analysis, the specifics of the development of the medical industry in India and the countries of the Eurasian Economic Union were revealed, problems, opportunities and directions of mutually beneficial trade in medical goods were determined.

**Key part.** India's economy ranks 3rd in the world GDP ranking (in 2021, India's GDP amounted to 3173 billion US dollars), and remains the fastest growing in the world: the average annual growth of the country's real GDP is 7.1 %. According to the forecast set out in the report of the UN Department of Economic and Social Affairs «World Economic Situation and Prospects as of mid-2022» (May, 2022), the growth of the Indian economy in 2022 is slowing down due to the negative impact of COVID-19 and will amount to 6.4 % (for comparison: global economic growth is projected at 3.1 %, the economy of the People's Republic of China – at the level of 4.5 %, the European Union – at the level of 2.7 %, the United States of America – at the level of 2.6 %) [11]. At the same time, India's economic growth is expected to resume in the next two years. According to the IMF and the Ministry of Finance and Corporate Affairs of India, in fiscal years 2022/23 and 2023/24, India's GDP growth is projected at 9 % and 7 %, respectively [6]. India is among the world leaders in the production of pharmaceutical products. Pharmaceuticals is one of the key modern branches of the Indian economy, which is purposefully stimulated and supported by the government: the share of Indian pharmaceutical products is approximately 40 % in the structure of the country's commodity exports. Indian medicines are exported to more than 200 countries: the largest importers are the USA, Great Britain, South Africa, Russia, Japan, Australia, Nepal, Bangladesh.

The peculiarity of the Indian pharmaceutical industry is the production of generics, which allows the country to occupy a kind of «niche» at the world market of inexpensive affordable medicines: Indian companies

satisfy 40 % of the demand for generics in the United States and 25 % of the demand for generics in the UK, Indian manufacturers carry out 60 % of global supplies of vaccines (40-70 % vaccines for diphtheria, tetanus, pertussis and 90 % vaccines for measles) and 80 % of drugs to combat HIV/AIDS.

In addition, the developments of Indian specialists in the field of cellular and genetic engineering are actively used in world practice. India is among the top 12 countries in the development of biotechnology: there are more than 2,500 biotech companies in the country, 1,400 production lines that meet the standards of the World Health Organization, and 2,700 biotech startups (it is expected that in 2024 there will be at least 10,000). All this is facilitated by the functioning of 50 bioincubators, 9 biotechnological parks and 4 biotechnological clusters [3]. An example of a «breakthrough» is a thermally stable version of insulin, called «insulock», developed in 2021 by a group of Indian scientists from the leading chemical laboratories of the Bose Institute and the Indian Institute of Camical Biology (Kolkata), the Indian Institute of Camical Biology (Hyderabad) with the support of the Ministry of Science and Technology of India and the Council for Scientific and Industrial Research, which does not requires cooling and can withstand temperatures up to 65°C [10].

One of the «drivers», as well as a consequence of the development of medicine in the Republic of India, is the growth of the welfare of the population: analysts predict an increase in household incomes of the country by 3-5 % per year, an increase in the income of middle-class households (expected to be 46 % of Indian households by 2025) – by 11 % per year, that, in turn, intensifies the demand for health services and medical products. The interdependence of these processes is of especial importance: the steady trend of increasing life expectancy and material well-being of the population, the growth and integration of IT technologies with medical technologies, as well as increasing the attractiveness of manufacturers of medical products for investment companies are the basis for the development of the medical industry in India.

India ranks second in the world in terms of the number of factories for the production of medicines, second (after China) in the world in terms of exporting services of pharmacists and biotechnologists. At the same time, there is a high dependence of Indian manufacturers of drugs on imports of raw materials (medicinal substances and medicinal intermediates): two thirds of the total imports of raw materials for the pharmaceutical industry (67.56 %) come from China.

By 2030, the Indian pharmaceutical industry aims to become the world's largest supplier of medicines (key starting materials, intermediates and active pharmaceutical ingredients) with an average annual growth rate of 11-12 %. The plans envisage achieving self-sufficiency in the production of medicines and reducing the risks of dependence on foreign suppliers of raw materials, innovative activity, as well as expanding sales markets by strengthening trade relations with existing partners and creating new partnerships.

The pharmaceutical market of the Eurasian Economic Union (EAEU) has great potential, the implementation of which is determined by the general policy of import substitution. In the conditions of Western economic sanctions to which the Russian Federation and the Republic of Belarus are subjected, new regulations for the registration of medical products are being developed. According to the Eurasian Economic Commission, cooperative partnership and joint production can radically change the situation. However, the demand for medical devices and equipment in the countries of the Eurasian Economic Union is mainly met by imported goods. The share of foreign manufacturers accounts for about 50 % of imported medical devices that have no analogues in the allied countries. Critical items of imported goods include endoprostheses (and their components), devices, instruments, components used in traumatology and orthopedics, catheters and consumables used in endosurgery, cardiovascular surgery and neurosurgery, in transplantology and hemodialysis, in anesthesiology and intensive care.

According to the Agreement on Common Principles and Rules for the Circulation of Medical Devices (Medical Devices and Medical Equipment) within the framework of the Eurasian Economic Union, the procedure for importing medical equipment requires obtaining registration certificates of the Ministries of Health of the EAEU countries; registration of a declaration of conformity of imported equipment with the requirements of the technical regulations of the Eurasian Economic Union when justifying the right to receive VAT benefits (without it, none the healthcare institution of the union states will not accept the equipment on the balance sheet); registration of a special license if the equipment contains radio-emitting equipment (for example, UHF devices); ISO certification [13].

The most capacious is the market of the Russian Federation. Since 2014, the volume of the Russian medical devices market has occupied the 13-th position in the world, demonstrates a fairly high and stable dynamics, high growth rates (an average of 30 % per year). The demonstrated growth is a consequence of government support for the implementation of many healthcare modernization projects, as well as a high level of demand in the domestic market. Russian doctors use a number of developments previously used on manned space stations: robotics in operations, ultra-precise devices – in the diagnosis and treatment of cardiovascular and oncological diseases, in surgery, dentistry, orthopedics, for example, gamma locators (miniature gamma quantum detectors) for scanning malignant formations and metastases, magnetic nanoparticle recorders for monitoring the delivery of drugs to any organ, «electronic coolers» for the painless treatment of cancer and infectious diseases of the superficial and deep layers of the skin, bilateral membranes made of collagen nanofibers for the restoration of cartilage tissue in joints, antimicrobial sorption materials and wound healing dressings (an alternative to antibiotics). According to Russian experts, the growth of the Russian medical equipment market in 2021 amounted to 2.5 %, the share of

domestic medical equipment in Russian medical institutions was approximately 25 %, the share of own medicines – up to 50 %, medical products – up to 40 %. The main importers of active pharmaceutical ingredients to the Russian market in 2022 are China (65 %), European countries (25 %), India (9 %). By 2030 it is planned to increase the share of domestic medical equipment in Russia to 80 %.

Kazakhstan is characterized by the most transparent market in terms of legislation for foreign manufacturers of pharmaceutical products. Medicines of foreign manufacturers occupy a dominant position in the rapidly growing medical market of the country. Kazakhstan's medical products market is represented by an import-oriented model: the share of medical equipment from foreign manufacturers is more than 99 %, the share of imported antibiotics is 85 %. The share of medical devices manufactured in the Republic of Kazakhstan and used in the country, in value terms, is estimated at 20 % of total consumption. The Republic of Kazakhstan carries out a full cycle of development and production of modern medical devices – contact media for instrumental diagnostics. In 2020, the volume of pharmaceutical goods production in Kazakhstan increased by 47 %. In 2023, it is planned to complete the construction of a plant in Almaty for the production of medical equipment, primarily electrocardiographs, pulse oximeters, operating LED lights, incubators for newborns, defibrillators, digital radiographic systems. Turkish, Korean, Polish businesses are actively investing in the development of the pharmaceutical industry of the republic: by 2025, it is planned to significantly increase the volume of domestic production of medical devices (the planned average annual increase will be 55 %) and the volume of domestic production of medicines (the planned average annual increase will be 15 %). The main export directions of Kazakhstan pharmaceutical products are Uzbekistan, Tajikistan, Kyrgyzstan, Belarus, Slovenia, Russia, Turkey. Nevertheless, the needs of the Kazakhstan market for medical products are provided by imports (mainly from India, China, Indonesia, Poland, Germany, Spain, Russia, Italy, Thailand, Sweden) in accordance with the National Database of Medical equipment, which reflects the technical characteristics, information about the price, configuration and the country of manufacture of medical goods. Kazakhstan is interested in maintaining a favorable investment climate in the pharmaceutical industry, which will allow it to reach a new level of import substitution.

The healthcare system in the Republic of Belarus is 90 % funded from the state budget. In addition to traditional types of business in the field of medicine and pharmaceutical industry, there are a number of projects in the field of production of medical equipment and medical products at the junction of medicine and IT technologies helpful to achieve significant results in transplantology, surgery, hematology, ophthalmology in Belarus. As part of the Healthcare Development Strategy until 2040, a method of treating patients with chronic coronary heart disease and myocardial infarction using laser technologies has been developed,

a domestic fixator of the proximal femur for osteosynthesis has been developed and is being used to accelerate the physical and social rehabilitation of patients; the clinical effectiveness of the developed biotransplant based on mesenchymal stem cells and a substrate made of synthetic carrier material for the replacement of extensive bone defects has been confirmed; a unique technology for obtaining an autograft based on mesenchymal stem cells for the treatment of pharmacoresistant symptomatic epilepsy has been developed; two unique, unparalleled test systems in the field of translational laboratory medicine have been created and applied to identify individual forms of membrane pathology; innovative test models have been developed to identify the orientation, quantification, and experimental modeling of the biological effects of human environmental factors of various nature. The growth of medicines produced in Belarus is about 17.2 % per year, the priority is the production of high-quality generics that will not be inferior to foreign analogues, but the share of imports is quite high: medicines are imported mainly from Germany (11 %), India (8 %), France (8 %), Russia (9 %), Poland (4 %). The average annual growth rate of imports is 20.5 %, the average annual export growth rate is 27.5 %. Despite the opportunities for Belarusian manufacturers to increase the range and volume of medical products under the import substitution program, the limited domestic market hinders this process, as a result of which Belarusian healthcare organizations import high-tech highly specialized medical equipment and consumables.

According to the Department of Drug Supply and Medical Equipment of the Republic of Kyrgyzstan, the country is import-dependent (the share of imported medicines is 95 %), medical companies from 18 countries supply goods: in terms of import volumes, manufacturers from Russia (14 %), China (12 %), Germany (11 %), the USA (10 %) are leading. Import and sale of medicines and medical devices are allowed only if there is a certificate of state legalization. The first pharmaceutical plant was built and put into operation in the republic in 2017, a plant for the production of injections in ampoules is being built.

The pharmaceutical industry was approved as one of the priority areas of industrial development by the Decree of the Government of the Republic of Armenia dated November 18, 2021. The import, sale and use of medicines in Armenia is allowed only after their registration, but the import and sale of medical equipment and medical products are allowed without state registration. There are 24 pharmaceutical companies operating in Armenia that have licenses for the production of medicines. At the same time, most of the raw materials and chemical compounds used in production are purchased in the EU and the USA. The share of domestic producers accounts for 14 % of the domestic market, the main part is imports: 20 % from the EAEU countries, 66 % from other countries (USA, Germany, Switzerland). About 50 % of locally produced medicines are exported to Russia (42 %), Georgia (24 %), Uzbekistan (12 %), Kazakhstan, Turkmenistan, Tajikistan, Belarus and Ukraine [12].



In recent years, mutual trade in medical goods between India and the EAEU countries has intensified. Thus, within the framework of the congress «Russia – India – EAEU», which was held on March 16-17, 2021 in the format of a videoconference, a number of thematic sections were organized for discussion of the

problems of biotechnology, pharmaceuticals and healthcare by representatives of the participating parties. The results of mutual trade between the EAEU and India in medicines and medical goods (according to the Statistics Department of the Eurasian Economic Commission) are reflected in the table 1.

Table 1

**Indicators of mutual trade between the EAEU and India in medical products, 2021**

Name of goods	Volume, thousands of US dollars	Growth rates, 2021 by 2020, %
<i>EAEU exports to India</i>		
Vaccines, blood serums, blood	113 635,5	159,8
<i>India's exports to the EAEU</i>		
Vaccines, blood serums, blood	38 401,1	122,1
Medicines from two or more components	27267,8	138,5
Medicines packaged for retail sale	685 498,4	106,7
Activated carbon	25 212,0	123,1
Instruments and devices used in medicine	23 923,9	102,3
Orthopedic devices for the treatment of bone fractures, prostheses	10 369,8	79,1
X-ray equipment	7 185,1	124,5
Devices and equipment for physical and chemical analysis	6 526,5	270,0

Source: Primary data [15]

NB: Own calculation

The dynamics of the growth of mutual trade in medical goods, presented in the table, demonstrates the interest of the medical communities of both sides in strengthening partnerships.

It is worth noting that representatives of Indian manufacturers of medical devices successfully operate on the territory of the EAEU countries (for example, in Russia – Dr. Reddy's Laboratories Ltd., HETERO Group of Companies, The Himalaya Drug Company, in Belarus – Hetero Labs Ltd., Biocon Ltd., Cadila Healthcare Ltd., Holden Medical Laboratories Pvt. Ltd., Cipla Ltd., in Kyrgyzstan – India Farm Treiding). The level of trusting partnership, mutually beneficial cooperation and stability of integration structures between the parties was manifested in the joint efforts of India and Russia in the fight against the COVID pandemic, an example was the vaccine, developed by the N. F. Gamalei Russian National Research Center for Epidemiology and Microbiology, which was produced in India (Hyderabad state).

Indian business intends to have a pharmaceutical cluster in Russia and the EAEU countries: Indian companies are ready to replace Western pharmaceutical manufacturers in the markets of Russia and Belarus. It is important that the governments of Russia and Belarus have amended the legislation of their countries to overcome the sanctions pressure and find a replacement of raw materials and components for the production of medicines and medical devices with supplies of pharmacological substances and components for medical equipment from China and India. The EAEU-India Free Trade Agreement will have a positive impact on economic relations, since such an agreement, first of all, involves the liberalization of mutual trade by establishing favorable tariff and non-tariff regulation regimes. Indian companies will have the opportunity to enter the 160 million market of the EAEU, and

companies of the EAEU states will have the opportunity to enter the 1.2 billion market of India.

**Conclusion.** A fuller and deeper use of the potential of Indian business and the business of the EAEU countries in mutual trade in medical goods provides for:

liberalization of tariff and non-tariff regulatory systems and harmonization of standards in mutual trade;

formation of a logistics system based on digitalization;

implementation of joint R &D, creation of coordinating structures of scientific and technical cooperation and the formation of infrastructure through the organization of national innovation networks of scientific, educational and scientific production centers;

creation of joint ventures for the production of medicines and pharmaceutical substances, medical equipment and medical equipment on the basis of cooperation of economic entities of the medical industry, scientific and practical and engineering design cooperation.

Thus, the establishment of a multi-level system of relations (interstate and interregional) in partnership between Republic of India and the EAEU, the development of information and communication as well as manufacturing cooperation will strengthen the complementarity and interconnectedness of economies of both sides in the production and sales activities of medical goods.

#### References

Chaudhuri, S.K. (2020). Patents on Medical Innovations and Value Pluralism in India: Paradoxes and Choices / Asian Biotechnology and Development Review, Vol. 21 & Vol. 22 (No. 3 No. 1), pp. 41-81. –

URL: [https://www.ris.org.in/sites/default/files/ABDR\\_March\\_2020\\_Web-min.pdf](https://www.ris.org.in/sites/default/files/ABDR_March_2020_Web-min.pdf). // <https://orcid.org/0000-0001-7785-8994>.

Digital Health Market / Official website NBSC – URL: <https://www.gminsights.com/industry-analysis/digital-health-market>.

India: Pharmacy to the World. A Healing Touch with Healthy Profits, July 31, 2020 / Official website Invest India / National Investment Promotion & Facilitation Agency / Non-profit venture under the aegis of Department of Industrial Policy & Promotion, Ministry of Commerce and Industry, Government of India – URL: <https://www.investindia.gov.in/siru/india-pharmacy-world>.

Festa, G., Kate, A., Curly, M.R. and Rossi, M. (2022), Envisioning the Challenges of the Pharmaceutical Sector in the Indian Health-care Industry: a Scenario Analysis / Journal of Business & Industrial Marketing, Vol. 37 (No. 8), pp. 1662-1674. – URL: <https://doi.org/10.1108/JBIM-07-2020-0365>.

Kalte, A., Festa, G., Rossi, M., Thrassou, A., Vrontis, D., Christofi, M. (2022), Ambidexterity's Influence on Export Strategy Development – The Case of the Indian Pharmaceutical Industry / Thunderbird International Business Review, Vol. 64 (Issue 5), pp. 465-476. – URL: <https://doi.org/10.1002/tie.22278>.

Key Highlights of the Economic Survey 2021-2022 / Ministry of Finance and Corporate Affairs of India – URL: <https://pib.gov.in/PressReleasePage.aspx?PRID=1793829#:~:text=State%20of%20the%20Economy%20A,real%20terms%20in%202022%2D23>.

Logina, M.V., Rodigana, N.J., Musikhin, V.I. (2021). Development of Russian Export of Pharmaceutical Products to India / Education and Law: Scientific and Legal journal // No. 3(499), pp. 186-208. – URL: <https://doi.org/10.24412/2076-1503-2021-3-186-208>.

Medical Products Market Size Forecast Report 2020-2026 / Official website GMI – URL: <https://www.gminsights.com/industry-analysis/medical-products-market>.

Medical Devices Market Growth: Share, Statistics 2028 Report / Official website NBSC – URL:

<https://www.gminsights.com/industry-analysis/medical-products-market>.

Now, insulin can be kept without refrigeration / The Times of India, September 24, 2021 – URL: <https://timesofindia.indiatimes.com/india/now-insulin-can-be-kept-without-refrigeration/articleshow/86469353.cms>.

Official website UN DESA – URL : <https://www.un.org/development/desa/dpad/publication/world-economic-situation-and-prospects-as-of-mid-2022>.

On the State of Competition in the Commodity Markets of Medical Devices of the CIS Member States: Information and Analytical Materials / CIS Executive Committee – Minsk, 2021. – 65 p. [О состоянии конкуренции на товарных рынках медицинских изделий государств – участников СНГ: информационно-аналитические материалы / Исполнительный комитет СНГ – Минск, 2021. – 65 с.].

13. On Unified Principles and Rules for Medical Devices (Medical Products and Medical Equipment) Circulation within the Eurasian Economic Union, with changes and additions of 2020/12/24. Moscow, 2021. – 9 p. – URL: [https://docs.eaeunion.org/docs/ru-ru/0157059/itia\\_24122014](https://docs.eaeunion.org/docs/ru-ru/0157059/itia_24122014). [Соглашение о единых принципах и правилах обращения лекарственных средств в рамках Евразийского экономического союза / Международное соглашение от 23 декабря 2014 года, с изм. и доп. от 19.08.2022 № 22. – URL: [https://docs.eaeunion.org/ru-ru/itia\\_24122014](https://docs.eaeunion.org/ru-ru/itia_24122014).].

Shuba, M. (2019). Mergers and Acquisitions in the Pharmaceutical Sector of India / Business Inform, No. 8(499), pp. 15-19. – URL: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2019-8-15-19>.

Statistical Bulletin 2021 / Official website of the Eurasian Economic Commission – URL: [http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr\\_i\\_makroec/dep\\_stat/tradestat/publications/Pages/default.aspx](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/publications/Pages/default.aspx). [Статистический бюллетень 2021 / Официальный сайт Евразийской экономической комиссии – URL: [http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr\\_i\\_makroec/dep\\_stat/tradestat/publications/Pages/default.aspx](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/publications/Pages/default.aspx).].

УДК 331.1

---

## ОПЫТ ДИСТАНЦИОННОЙ РАБОТЫ ПЕРСОНАЛА И ЕГО РОЛЬ В РАЗРАБОТКЕ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ

---

*Цонева А.И.*

*Московский гуманитарно-экономический университет  
Россия, Москва, Ленинский проспект, 8, стр.16*

## THE EXPERIENCE OF REMOTE WORK OF THE STAFF AND ITS ROLE IN THE DEVELOPMENT OF THE ORGANIZATION'S STRATEGY

*A.I. Tsoneva*

*Moscow University of Humanities and Economics,  
8, p.16, Leninsky Prospekt, Moscow, Russia.*

**АННОТАЦИЯ**

В статье рассматривается опыт дистанционной работы сотрудников, обусловленный ограничениями, вызванными пандемией COVID. Данный опыт основан на достижениях современных коммуникационных технологий и стремлении руководителей использовать оптимизацию бизнес-процессов при разработке стратегии организаций.

#### ANNOTATION

The article examines the experience of remote work of employees due to the limitations caused by the COVID pandemic. This experience is based on the achievements of modern communication technologies and the desire of managers to use the optimization of business processes in developing the strategy of organizations.

**Ключевые слова:** дистанционная работа, коммуникационные технологии, пандемия, цифровизация бизнес-процессов.

**Keywords:** remote work, communication technologies, pandemic, digitalization of business processes

Актуальность темы исследования обусловлена необходимостью осмысления опыта удалённой работы сотрудников многих организаций из-за ограничений, вызванных пандемией COVID.

Объектом исследования в данной статье выступает дистанционная работа персонала.

Предмет исследования - преимущества и барьеры дистанционной работы, а также её роль в разработке стратегии организации.

Гибкие схемы работы уже были предметом растущего исследовательского интереса за некоторое время до пандемии COVID-19 [1; 2]. Интенсивное развитие коммуникационных технологий и мобильных устройств уменьшило необходимость обеспечения работы на стационарном рабочем месте и создало благоприятные условия в этом отношении. Кроме того, работодатели признали выгоды гибких форм организации труда, таких как снижение затрат и повышение экономических результатов, а также их реакции на потребности и предпочтения работников. Процессы глобализации и растущая рыночная конкуренция также сыграли значительную роль во внедрении новых бизнес-моделей и моделей работы [3].

Дистанционная работа - это одна из гибких форм организации труда, используемых для производства и доставки результатов работы. Она описывается различными терминами, такими как удаленная работа, мобильная работа на основе информационных компьютерных технологий (ИКТ), мобильная электронная работа, мобильная виртуальная работа, работа на дому. Хотя в литературе проводится различие и классификация различных форм удаленной работы [4], обычно это относится к работе вне помещений работодателя, поддерживаемой средствами ИКТ-технологий.

До пандемии COVID-19 удаленная работа в странах ЕС выполнялась эпизодически и относительно небольшим числом сотрудников. Согласно отчету ЕС за 2020 год [5], в 2019 году только 5,4% сотрудников в ЕС-27 обычно работали из дома, в то время как 9% работали из дома, по крайней мере, иногда. Польские работники в 2019 году заняли место немного ниже среднего показателя по ЕС-27 для тех, кто обычно работал из дома (4,6% работников), и выше среднего показателя для тех, кто иногда работал из дома (9,8%) [6].

Распространение удаленной работы как формы рабочих отношений между работодателем и

работником варьировалось в зависимости от секторов, профессий и рабочих ролей. Внедрение такой формы работы требовало от работодателя предоставления адекватной технической поддержки, предоставления работнику значительной степени автономии и преодоления отсутствия прямого контроля. Поэтому удаленная работа часто рассматривалась как привилегия менеджеров и специалистов с достаточно длительным стажем, сопровождаемая установившимся доверием между работодателем и работником [7]. С точки зрения отрасли, именно сектор ИКТ, наукоемкие бизнес-услуги, сектор образования и издательская деятельность пользовались гораздо более высокой степенью удаленной работы, чем другие виды работы [5]. Сектор ИКТ, в частности, был и остается примером прогресса и инноваций в этой области. С одной стороны, она разрабатывает технологии, которые меняют работу и социально-экономическую жизнь; с другой стороны, она самостоятельно и новаторски применяет свои изобретения к занятиям и организации труда. Одновременно эти технологии и практики распространяются и на другие секторы [7].

Пандемия COVID-19 радикально изменила эти взгляды. Работа на дому перестала быть привилегией и часто становилась необходимостью. Рекомендации правительства, последующие карантин и решимость поддерживать непрерывность бизнеса при одновременном обеспечении безопасности сотрудников вынудили многие компании внедрять удаленную работу в максимально возможной степени. Хотя телеработа уже была хорошо известна как эффективный способ обеспечения бесперебойной работы предприятий в сложных условиях стихийных бедствий (в первую очередь во время стихийных бедствий) [3], до пандемии у ряда компаний был очень ограниченный опыт удаленной работы. Это замечание относится как к частному, так и к государственному секторам, хотя оно в большей степени применимо к последнему. Удаленная работа или гибридная работа начали широко использоваться даже организациями, которые не были должным образом подготовлены к таким механизмам ни технически, ни организационно. Однако длительный период пандемии после первых месяцев шока привел к последовательной адаптации как работников, так и работодателей. Компании ускорили цифровизацию своих бизнес-

процессов и научились эффективно работать в новых условиях. Кроме того, работники и работодатели увидели преимущества удаленной работы, даже несмотря на то, что барьеры все еще существуют.

Важность исследования последствий удаленной работы для сотрудников также убедительна в отношении преимуществ для организаций, внедряющих модели удаленной работы. Например, есть эмпирические данные о том, что более высокая удовлетворенность работой приводит к меньшей текучести кадров и повышению производительности труда [7]. Хотя благополучие сотрудников, возможно, является одним из мотивов для работодателей по внедрению и расширению дистанционной работы, основным стимулом, по словам Баруха [4], является рентабельность, т. е. снижение затрат. Действительно, как испытали многие сотрудники, работавшие дома во время пандемии COVID-19, удаленная работа в отсутствие альтернатив просто переложила некоторые расходы на сотрудника. Точно так же преимущества и недостатки удаленной работы не являются бесспорными для работодателей. Для организаций возможные преимущества удаленной работы, часто упоминаемые в литературе, включают более высокую производительность и качество работы, меньшее количество прогулов, большую лояльность, повышенную приверженность и моральный дух, сокращение офисных площадей, упрощенный набор, удержание квалифицированных сотрудников и снижение затраты на работу [3].

Данное исследование выросло из необходимости переоценки преимуществ и барьеров удаленной работы в контексте ее распространения в ответ на пандемию COVID-19. При этом внимание фокусируется в первую очередь на преимуществах и препятствиях с организационной стороны, как они видятся глазами менеджеров. Как утверждают Перес и др. [8], точка зрения менеджеров обеспечивает важную основу для изучения удаленной работы как инновации в области человеческих ресурсов и рассмотрения вопроса о ее внедрении организациями. Шофилд и Пил [9] подчеркивают, что одобрение руководства имеет решающее значение для понимания и успеха телеработы.

Таким образом, основной целью исследования является выявление преимуществ и барьеров для удаленной работы, включая управленческие и организационные аспекты на основе опроса, проводившегося сотрудниками Краковского экономического и Познанского технологического университетов [10].

Анализ данных проведенного опроса позволяет дать ответы на следующие вопросы:

1) каковы преимущества и препятствия для удаленной работы в польских компаниях,

2) какие факторы увеличивают преимущества или уменьшают барьеры для удаленной работы?

Задачей исследования является выявление связи организационной поддержки, внедрения новых технологических инструментов и мониторинга удаленной работы с увеличением преимуществ и уменьшением барьеров для удаленной работы.

К факторам и условиям, влияющим на принятие и эффективность удаленной работы специалисты относят [10]:

- индивидуальные личностные характеристики, установки, ценности и потребности работника, а также семейные обстоятельства и физические условия для работы на дому;

- характер работы («удаленная работа», включая высокоавтономную и сложную работу, выполняемую профессионалами, и менее автономную работу, которую можно выполнять дома и легко контролировать и контролировать удаленно);

- организацию и ее культуру (вписывается ли удаленная работа в организацию и ее стратегию, цели и механизмы контроля, а также насколько поддерживает организационная культура);

- стиль управления руководителя (например, готовность руководителей согласиться на работу сотрудников из дома, соответствующий уровень доверия между руководителями и сотрудниками, способность расширить автономию и уменьшить прямой контроль над работой в пользу альтернатив, которые часто являются косвенными, механизмы контроля, оказание поддержки сотруднику);

- технологические возможности (например, наличие технологических решений и инструментов, техническая поддержка сотрудников, безопасность данных).

В качестве метода исследования использовался опрос, который проводился среди руководящего состава компаний, представляющих различные отрасли производства и услуг в Польше. Респондентами были как частные, так и государственные организации. Выборка включала полный разрез предприятий: от тех компаний, где работает менее 10 человек, до тех, в которых работает более 250 человек. География деятельности компаний включала местные/региональные рынки, внутренние рынки и международные рынки.

Сбор данных проводился в период с мая по июль 2020 года с использованием метода CAWI (компьютерного веб-интервью). Выборка исследования составила 230 респондентов. Анкета была адресована менеджерам с опытом работы в соответствующих компаниях не менее нескольких лет. Гендерная структура была немного больше мужской (около 55%), чем женской.

Таблица

Профиль респондентов		
Показатели	Признаки респондентов	Доля респондентов, %
Пол	Мужчины	55,22
	Женщины	44,78
Должность, занимаемая в компании	Владелец компании/Партнер	2,17
	Президент/Член правления	8,79
	Директор	44,78
	Менеджер	44,35
Общий трудовой стаж	6-15 лет	28,70
	более 15 лет	71,30

Оценка преимуществ и препятствий для удаленной работы.

Опрос был направлен в первую очередь на выявление преимуществ и барьеров для удаленной работы во время пандемии COVID-19; соответственно, респондентам было предложено ответить на два вопроса:

- признаете ли вы положительные эффекты удаленной работы в вашей компании?
- признаете ли вы особые трудности при переходе вашей компании на удаленную работу?

По обоим вопросам анкета содержала закрытый набор утверждений на которые респондентам было предложено дать ответы в соответствии с 5-балльной шкалой Лайкерта.[10] Преимущества удаленной работы содержат как выгоды для компании, так и преимущества для сотрудников.

Анализ ответов о преимуществах обнаруживает, что наибольшие значения имеют следующие ключевые показатели.

Прямые выгоды для компаний включают:

- инвестиции в ИТ-инфраструктуру (скорее да – 72,61%),
- внедрение новых инструментов и решений для повышения эффективности работы (80,43%),
- перенос части деятельности компании в онлайн (скорее да – 96,09%).

Косвенные выгоды включают:

- повышение гибкости организационной структуры (скорее да – 98,7%),
- диверсификацию продуктов и услуг (скорее да – 91,3%),
- увеличение расходов на исследования и разработки (скорее да – 88,26%),
- сотрудничество с внешними организациями в области инноваций (скорее да – 85,22%).

Преимущества для сотрудников включают:

- развитие цифровых навыков с помощью организованного компанией обучения (скорее да – 78,7%),
- создание новых рабочих мест с поддержкой удаленной работы (скорее да – 81,3%),
- возможность совмещать профессиональную работу с домашними обязанностями (скорее да – 80,87%).

Примерами преимуществ удаленной работы для сотрудников являются гибкость времени и пространства, повышенная автономность работы, более благоприятные условия труда, экономия

времени и средств, меньше отвлекающих факторов, меньше стресса и больше времени для семейных и социальных обязанностей. Такие преимущества могут привести к большей удовлетворенности работой, улучшению баланса между работой и личной жизнью и улучшению самочувствия.

Анализ ответов о барьерах обнаруживает, что наименьшие значения имеют следующие ключевые показатели.

Барьеры для удаленной работы включают:

- технические препятствия, включая отсутствие адекватной ИТ-инфраструктуры (скорее да – 8,7%) и оборудования (скорее да – 8,26%), а также недостаток финансирования ИТ (скорее да – 23,91%);

- организационные барьеры, включая доступ к документам компании в электронном виде (скорее да – 9,13%), отсутствие соответствующих процедур безопасности (скорее да – 9,13%) и руководств (скорее да – 16,09%), а также трудности с внутренней коммуникацией (скорее да – 10,0%);

- социальные барьеры, включая нежелание и неспособность руководства (скорее да – 9,57%) и сотрудников (скорее да – 8,7%) заниматься новыми формами работы, отсутствие цифровых навыков (скорее да – 10,0%), снижение мотивации (скорее да – 10,0%) и трудности в поддержании эффективности сотрудников (скорее да – 9,57%).

В качестве барьеров могут выступать следующие обстоятельства: домашняя обстановка полна отвлекающих факторов, и условия дома не обязательно более благоприятны для работы, чем условия в офисе; несколько ролей часто перекрываются (рабочая, семейная и социальная), границы между рабочим и нерабочим временем стираются, может возникнуть чувство изоляции и одиночества, может возникнуть более продолжительный рабочий день и повышенная рабочая нагрузка, могут возникнуть проблемы с управлением временем и опасения по поводу неуверенности в занятости могут увеличиться.

Как показывают интенсивные исследования польских специалистов, проведенные в области удаленной работы в течение 2020 года, преимущества и препятствия для удаленной работы различаются в зависимости от организации, типа работы, конкретного контекста сотрудника и отношения руководителей, а также от конкретных обстоятельств и используемых моделей удаленной работы.

Таким образом, результаты опроса, представленные в этой статье, показывают, что респонденты ценят изменения, которые произошли в компаниях ускоренными темпами, особенно в плане адаптации к радикальным изменениям. При этом следует отметить, что положительно оценивается реакция, когда организация переводит часть своей операционной деятельности в онлайн и работает над диверсификацией продуктов и услуг, что указывает на повышение ее гибкости.

Менеджеры также осознают проблемы, которые угрожают способности компании плавно адаптироваться к новой реальности. В частности, они признают отсутствие достаточных средств для инвестиций, организационной подготовки и процедурной подготовки и считают новую рабочую модель проблематичной. Тем не менее, общая оценка изменений менеджерами организаций очень позитивна, что позволяет сделать вывод о способности компаний адаптироваться и развиваться, приобретая необходимые опыт работы в кризисных ситуациях.

Анализируя уровень преимуществ удаленной работы, следует отметить, что компании с более обширным опытом удаленной работы до COVID-19 меньше пострадали от кризиса, чем компании с меньшим опытом до 2020 года. Более того, ни поддержка, оказываемая сотрудникам в связи с удаленной работой компанией, ни мониторинг удаленной работы не повлияли на уровень воспринимаемых преимуществ. Масштаб предполагаемых барьеров для удаленной работы считался ниже, когда у компании было больше опыта работы с удаленной работой до пандемии. Поддержка удаленной работы со стороны компании и внедрение новых ИТ-инструментов для обеспечения удаленной работы снижают барьеры, в то время отсутствие такой поддержки увеличивает их, что показывает мониторинг последствий удаленной работы.

Эти результаты свидетельствуют о том, что способ управления компанией и ее сотрудниками в условиях кризиса, подход руководства к оценке и контролю результатов работы, а также поддержка адаптации сотрудников, учёт их реальных потребностей – все это играет фундаментальную роль в обеспечении эффективности организаций. Итак, рассмотренные факторы, влияющие на предполагаемые преимущества или барьеры для удаленной работы с точки зрения организации,

вносят весомый вклад в теорию разработки ее стратегии.

### Литература

1. Kurland, NB; Купър, CD Manager control и изолация на служителите в среди за дистанционна работа. J. Високи технологии. Управляващ Рез. 2002 , 13, 107–126.
2. Ходър, А.; Houghton, DJ профсъюзи, социални медии и млади работници – Доказателство от Обединеното кралство. Нов Технол. Работа Наемете.2020 г.,35 , 40–59.
3. De Sio, S.; Седрон, Ф.; Нието, Х.; Лаптева, Е.; Пери, Р.; Греко, Е.; Мучи, Н.; Pacella, Е.; Буомприско, Г. Телектроника и нейните ефективърху психичното здраве по време на блокирането на COVID-19. Евро. Rev. Med. Pharmacol. Sci. 2021 г. , 25 , 3914–3922.
4. Гарет, РК; Данцигер, Коя дистанционна работа? Определяне и Тустановяване на таксономия на Ттехнологично-медирана работа от разстояние. Soc.Sci. Изчисл. Rev. 2007 , 25 , 27–47.
5. Европейска комисия. Телектроника в ЕС преди и след COVID-19: Къде бяхме, накъде отиваме; Европейски съюз: Брюксел, Белгия, 2020 г.
6. Евростат. Заети лица, работещи от дома като перпроцент от общата заетост по пол, възраст и професионален статус (%). Адостъпно онлайн: [https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=lfsa\\_ehomp](https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=lfsa_ehomp) (достъп на 7 август 2021 г.).
7. Еврофонд. Нови форми на заетост; Служба за публикации на Европейския съюз: Люксембург, 2015 г.
8. Pérez, MP.; Sánchez, AM; де Луис Карнисер, депутат. Топ Мениджър и институционални ефекти върху приемането на иновации: The Случаят на Телектрообработка 1. Prometheus 2003 , 21 , 58–73.
9. Сколфийлд, Г.; Пийл, С. Отношението на мениджърите към дистанционната работа. NZJ Наемете. отн. 2009 , 34 , 1–13.
10. The Impact of Technological Developments on Remote Working: Insights from the Polish Managers' Perspective. January 2022 Sustainability 14(1). Режим достъпа: [https://www.researchgate.net/publication/357578997\\_The\\_Impact\\_of\\_Technological\\_Developments\\_on\\_Remote\\_Working\\_Insights\\_from\\_the\\_Polish\\_Managers'\\_Perspective](https://www.researchgate.net/publication/357578997_The_Impact_of_Technological_Developments_on_Remote_Working_Insights_from_the_Polish_Managers'_Perspective) (дата обращения 03.03.2023)

# ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 347

## ПРАВОВОЙ СТАТУС ОБЪЕКТА НЕЗАВЕРШЕННОГО СТРОИТЕЛЬСТВА ПО РОССИЙСКОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ И ВОПРОСЫ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

*Голованов Николай Михайлович**кандидат юридических наук, профессор,  
профессор кафедры гражданско-правовых дисциплин  
Государственного института экономики, финансов,  
права и технологий (г. Гатчина).*

### THE LEGAL STATUS OF AN OBJECT UNDER CONSTRUCTION UNDER RUSSIAN LAW AND ISSUES OF ITS IMPROVEMENT

*Nikolai Mikhailovich Golovanov*DOI: [10.31618/ESU.2413-9335.2023.2.105.1759](https://doi.org/10.31618/ESU.2413-9335.2023.2.105.1759)

#### АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются предпосылки появления термина «незавершенное строительство» в гражданском и градостроительном законодательстве; исторические аспекты регламентации прав на объекты незавершенного строительства и ее современное состояние. Обращается внимание на отсутствие легального определения понятия «незавершенное строительство», его четких признаков, момента возникновения и прекращения, соотношения не завершенного строительством объекта и его незавершенной реконструкции, учета степени готовности незавершенного строительства к эксплуатации, других особенностей участия незавершенного строительства в гражданском обороте, что влечет за собой неоднозначную судебную практику при разрешении соответствующих споров между хозяйствующими субъектами. В этой связи вносятся предложения по устранению в правовой основе данной сферы общественных отношений имеющихся пробелов.

#### ABSTRACT

The article discusses the prerequisites for the appearance of the term "unfinished construction" in civil and urban planning legislation; historical aspects of the regulation of rights to objects of unfinished construction and its current state. Attention is drawn to the lack of a legal definition of the concept of "construction in progress", its clear signs, the moment of occurrence and termination, the ratio of an object not completed by construction and its unfinished reconstruction, taking into account the degree of readiness of unfinished construction for operation, other features of the participation of unfinished construction in civil turnover, which entails ambiguous judicial practice in resolving relevant disputes between by economic entities. In this regard, proposals are being made to eliminate existing gaps in the legal basis of this sphere of public relations.

**Ключевые слова:** незавершенное строительство, объект незавершенного строительства, недвижимость, капитальный объект, готовность строительного объекта.

**Keywords:** construction in progress, construction in progress, real estate, capital object, readiness of the construction object.

Термин «незавершенное строительство» имеет свою историю. В советское время незавершенное строительство рассматривалось как совокупность строительных материалов, то есть как движимое имущество. При необходимости совершения сделок с таким имуществом использовалась ст. 239.1 Гражданского кодекса РСФСР 1964 года, предусматривавшая возможность совершения купли-продажи строительных материалов по договору, который подлежал нотариальному удостоверению. Эта процедура не требовалась, если продавец передавал покупателю, документы, подтверждавшие приобретение им соответствующих строительных материалов в торговой или иной организации.

После развала СССР и последовавшего кризиса в строительной отрасли объектов незавершенного строительства становилось все больше и больше, а возможностей для законного

перераспределения прав на них не просматривалось. Это тормозило развитие рыночных отношений и требовало корректировки действующего гражданского законодательства.

Первой попыткой как-то решить назревшую проблему явилось Постановление Правительства РФ от 3.02.1992 года «О мерах по продаже не завершенных строительством объектов», которое разрешило реализовывать их с публичных торгов. Это Постановление рассматривало, таким образом, незавершенное строительство в качестве объекта гражданских прав, хотя и не квалифицировало его ни как движимое, ни как недвижимое имущество.

Ожидалось, что вопрос об объектах незавершенного строительства будет разрешен в новом Гражданском кодексе РФ (ГК РФ), однако его принятие в 1994 году таких надежд не оправдало. Статья 130 ГК РФ, посвященная недвижимым и движимым вещам, не отнесла

объекты незавершенного строительства к недвижимостям, несмотря на то, что они полностью подпадали под признаки таковой, приведенные в этой же статье: тесная связь с землей и невозможность перемещения в пространстве без причинения несоразмерного ущерба возведенному объекту.

Неопределенность с квалификацией незавершенного строительства продолжала, тем не менее, постепенно устраняться причем как на подзаконном, так и на законодательном уровнях, а также посредством толкования соответствующих правовых норм высшими судебными инстанциями.

Так, в Указе Президента РФ от 16.05.1997 года № 485 «О гарантиях собственников объектов недвижимости в приобретении в собственность земельных участков под этими объектами», незавершенное строительство, по сути дела, рассматривалось в качестве недвижимости, поскольку предусматривалась государственная регистрация права собственности на такие объекты при условии их приватизации. Подтверждением права на государственную регистрацию объекта незавершенного строительства могли выступать: документ о его приобретении; договор на пользование земельным участком для создания на нем объекта недвижимости; описание соответствующего объекта и разрешение на строительство.

В последовавшем 21.07.1997 года Федеральном законе № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» (далее Закон № 122) права на объекты незавершенного строительства стали регистрироваться при условии совершения с ними сделок (п. 2 ст. 25). Таким образом, за объектами незавершенного строительства стал признаваться режим недвижимого имущества, хотя и без названия их недвижимостями.

Поскольку незавершенным строительством является не только прекращенное, но и продолжающееся строительство, Высший Арбитражный Суд РФ (ВАС РФ) в Постановлении от 25.02.1998 года № 8 (п. 16) [14] разъяснил, что объектами незавершенного строительства следует рассматривать только те, что не являются предметом действующего договора строительного подряда. Эта же позиция была подтверждена в Информационном письме Президиума ВАС РФ от 24.01.2000 года № 51 (п. 21) [6].

Статус недвижимости в Гражданском кодексе РФ незавершенное строительство получило только в 2004 году, когда в п. 1 ст. 130 ГК РФ была внесена поправка, касающаяся отнесения к недвижимым вещам объектов указанного незавершенного строительства. Так как эта новация не содержала определения понятия «незавершенное строительство», в науке активизировалась дискуссия, которая велась и ранее, в отношении уточнения признаков недвижимости применительно к незавершенному строительству, а также момента, с которого данный объект, с одной стороны, приобретал, а с другой – утрачивал статус

«недостроенного». Мнения на этот счет кардинально отличались и отличаются до настоящего времени.

Так, одни ученые считают, что незавершенное строительство возникает с момента начала строительства, которое настолько изменяет земельный участок, что эти изменения не позволяют отделить их от самого участка [1, с. 143], другие – что таковым является появление котлована с оборудованным фундаментом. готового для производства дальнейших строительных работ [4, с. 72], третьи – говорят о строительных материалах, прочно связанных с землей [11, с. 350-351]. Высказано также мнение, что незавершенным следует считать такое строительство, которое позволяет осуществить его техническую инвентаризацию [17, с. 82].

Уточняющие нормы, касающиеся незавершенного строительства, были приведены в Градостроительном кодексе РФ (ГрК РФ) (от 29 декабря 2004 года), однако и в нем не давалось определение данному термину, что следует признать существенным пробелом данного нормативного правового акта, поскольку он специально посвящался вопросам строительства. Градостроительный кодекс РФ ограничился только указанием на два следующих признака незавершенного строительства: капитальность объекта (п. 10 ст. 1) и включение сведений о нем в соответствующий федеральный или региональный реестр, в зависимости от источника финансирования (п. 3 и п. 5 ст. 55.34).

Таким образом, моментом возникновения незавершенного строительства стал являться факт его регистрации в этом качестве, а моментом прекращения - соответствующая регистрация завершенного строительством объекта (ст. 40 ГрК РФ). 67%

Определения признаку «капитальность» в ГрК РФ не дается. В литературе по этому поводу было высказано мнение, что капитальность включает, как минимум, наличие заглубленного фундамента с возведенной над ним определенной конструкцией, которую невозможно демонтировать и перенести на другой участок без нарушения присущих ей характеристик [5, с. 61-64]. Думается, что для капитальности достаточно и наличия одного заглубленного фундамента для признания объекта незавершенного строительства разновидностью недвижимости, поскольку он обладает всеми теми же свойствами, что и фундамент с конструкцией над ним. Это позволяет отсечь от объекта незавершенного строительства такие его начальные стадии, как подготовка территории под застройку за счет сноса ненужных строений; ограждение участка, отведенного под застройку; оборудование подъездных путей, дренажных систем, траншей под инженерные сети, котлована под фундамент и т.п.

Судебная практика по-разному подходит к решению вопроса о признании заглубленных фундаментов объектами незавершенного строительства. В одних случаях суды не признают



их таковыми [15, 13], в других – признают [2, 16]. Мотивировка при отказе в признании за фундаментами значения объектов незавершенного строительства сводится к тому, что они, дескать, не имеют сами по себе какого-либо самостоятельного значения [13]. Как быть с тем, что фундамент служит функциональной основой для возведения на нем здания, сооружения, не объясняется?

В пользу признания за фундаментами значения объекта незавершенного строительства справедливо приводятся следующие доводы, во-первых, они не исключены из перечня объектов недвижимости и, во-вторых, по своим естественным признакам они охватываются понятием «недвижимость», предусмотренным ст. 130 ГК РФ [2]. Данная правовая позиция нашла подтверждение в Постановлении Пленума Верховного Суда РФ от 23.06.2015 года № 25 [16], в котором указывается, что при отнесении строящегося объекта к незавершенному строительству следует установить, по крайней мере, наличие полностью завершённых работ по сооружению его фундамента (абз.5 п. 38). Немаловажным является и цель создания фундамента, а именно, создан ли он для капитального объекта или для временной постройки. В последнем случае речи о незавершенном строительстве как недвижимости вестись не должно.

Как представляется, признак капитальности строения целесообразно раскрыть в ст. 1 ГК РФ, где приводятся основные понятия, используемые в данном нормативном правовом акте, и в частности в п. 10, перечисляющим объекты капитального строительства. К примеру, можно было бы указать, что капитальность – это показатель прочности объекта, обеспечивающий возможность длительной и безаварийной его эксплуатации. Здесь же целесообразно установить группы капитальности для объектов различного назначения с указанием предельных сроков такой эксплуатации (жилых зданий, промышленных объектов, объектов иного назначения), в зависимости от используемых материалов, особенностей конструкции, степени устойчивости к пожарам, землетрясениям, другим стихийным бедствиям, а также благоустройства и др. [8].

Среди ученых и в судебной практике иногда возникает вопрос о степени строительной готовности объекта для признания его не завершённым строительством [10]. Практический смысл в ответе на этот вопрос, если и имеется, то только с точки зрения оценки произведенных затрат. Думается, что строительную готовность объекта целесообразно выражать в процентах, соотнесенных с указанными затратами. Рекомендации, утверждённые распоряжением Минимущества России от 18.01.2001 года № 91-р, которые подразделяют незавершённое строительство на «начальную», «среднюю», «высокую» и «завершающую» стадии, не в полной мере отвечают этой задаче, поскольку включают в

начальную и среднюю стадии работы, предваряющие строительство, в том числе проектирование, определение поставщиков оборудования и материалов, их поставку, возведение временных построек и т.п. (п. 6.7.1, 6.7.2.).

Что касается упоминавшегося выше признака включения объекта незавершенного строительства в соответствующий государственный реестр, то он является формальным, никак не связанным с его существенными свойствами. Данное обстоятельство лишь открывает возможность участия такого объекта в гражданском обороте (купля-продажа, аренда, дарение, мена и др.).

В подтверждение сделанного вывода приведем Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 13.11.1997 года № 21 [7], где фундамент и стены дома признаны недвижимостью без относительно к факту государственной регистрации объекта в качестве недвижимого имущества.

На наш взгляд, гораздо важнее другие признаки незавершенного строительства, а не факт его регистрации (взятия на кадастровый и технический учет), и в частности касающиеся того, что объект является новым или реконструируемым, что дальнейшее возведение (реконструкция) объекта по различным причинам не ведется и что незавершённость производимых на нем работ препятствует введению его в эксплуатацию.

Относительно реконструкции объекта следует заметить, что Градостроительный кодекс РФ не увязывает ее с незавершённым строительством (п. 10 ст. 1), однако характер работ при реконструкции (увеличение количества этажей, расширение объекта, его объема, замена несущих конструкций и т.п.) позволяет говорить, что при их прекращении последствия для объекта наступают такие же, как и при прекращении строительства. Это дает основание говорить о необходимости приравнивания не доведенной до конца реконструкции объекта к правовому режиму незавершенного строительства [9].

Важно также отметить наличие разрешения на строительство объекта, подтверждающего соответствие проектной документации строения установленным градостроительным законодательством требованиям. Можно возразить, что данное обстоятельство не относится к естественным свойствам недвижимого объекта, однако без него не обойтись, поскольку в противном случае невозможно будет отграничить незавершённое строительство от самовольной постройки, не гарантирующей надежность возводимой недвижимости (ст. 51 ГК РФ).

Заметим, что для признания стройки (реконструкции) временно приостановленной или прекращенной вообще необходимо соответствующее официальное подтверждение, например, в виде письменного решения органа управления застройщика, в противном случае она будет считаться продолжающейся [3].

Завершением разработки правовой основы незавершенного строительства стал Федеральный

закон от 13.07.2015 года № 218-ФЗ «О государственной регистрации недвижимости» (Закон № 218), заменивший собой ранее действовавший Закон № 122. Новый Закон разрешил регистрировать в качестве недвижимости как сам объект незавершенного строительства, так и все права на него, а также совершаемые с ним сделки.

На основании п. 3 ст. 14 и п. 1 ст. 40 Закона № 218 кадастровый учет объекта незавершенного строительства и государственная регистрация прав на него осуществляются одновременно. Для этого необходимо представить довольно ограниченный круг документов: заявление, документ, удостоверяющий личность, документ об оплате государственной пошлины, правоустанавливающий документ на земельный участок, разрешение на строительство и технический план, определяющий характеристики объекта незавершенного строительства.

Разрешение на строительство, как правило, выдается органом местного самоуправления, в ведении которого состоит земельный участок, выделяемый под стройку. В случае, когда возводимый объект касается использования недр, атомной энергии, космоса, создания гидротехнических сооружений, инфраструктуры воздушного и железнодорожного транспорта, объектов обороны и ряда других, указанных в п. 5 ч. 5 ст. 51 ГрК РФ, разрешение выдается соответствующим государственным органом.

С учетом сказанного можно дать следующее определение незавершенному строительству:

незавершенное строительство - это объект гражданских прав, представляющий собой новое (реконструируемое) капитальное строение, возводимое (реконструируемое) на основе разрешения выданного уполномоченным на то органом местного самоуправления или государственным органом, строительные работы в отношении которого прекращены на неопределенное время в соответствии с решением, принятым соответствующей строительной организацией, в силу чего эксплуатация объекта по проектному назначению невозможна.

Имеется еще один аспект, связанный с объектом незавершенного строительства и требующий своего решения. Дело в том, что в ряде случаев капитальный объект готов к эксплуатации, но не имеет на то официального разрешения. Для его получения необходимо собрать и представить в регистрирующий орган объемный пакет документов, количество которых со временем становится все больше и больше, и на сегодня насчитывается двенадцать наименований (ч. 3 ст. 55 ГрК РФ). Отсутствие любого из них, а также порок в содержании исключает признание возведенного объекта завершенным строительством. Дело может осложниться изменением требований действующего законодательства, например, к разрешенному использованию земельного участка, что имеет место довольно часто. Соответственно то, что построено с учетом требований,

существовавших на момент получения разрешения на строительство объекта, перестает им отвечать к моменту получения разрешения на ввод его в эксплуатацию.

Получается, что по факту недвижимость существует, но юридически таковой не признается до тех пор, пока уполномоченный государственный орган не подтвердит данный факт. Такое положение нельзя признать нормальным, поскольку получение разрешения на ввод объекта в эксплуатацию носит формальный характер, не имеющий никакого отношения к физическим свойствам объекта строительства. Нельзя считать не завершенным строительством то, что на самом деле является завершенным. Другое дело, что участвовать такой объект в гражданском обороте не может вследствие отсутствия соответствующего разрешения, но это не означает сохранение за ним статуса незавершенного строительства. Думается, что такой объект можно было бы назвать «объектом, не участвующим в эксплуатации» («неподлежащим эксплуатации»). Добавим к сказанному, что нормы, ужесточающие требования к строительству, не должны иметь обратную силу, или распространяться на него только в исключительных, четко обозначенных законе случаях.

Обратим внимание на вопрос, связанный с оборотоспособностью земельного участка с находящимся на нем объектом незавершенного строительства. До регистрации права собственности на него такой объект находится в законном владении собственника земельного участка. Подчеркнем – объект незавершенного строительства является не частью земельного участка, а находится именно во владении его собственника. Последнее означает, что собственник земельного участка вправе распорядиться только земельным участком, но не объектом незавершенного строительства, поскольку это не единый имущественный комплекс. Иное противоречило бы ст. 130 ГК РФ, относящей незавершенное строительство к самостоятельным объектам гражданских прав. При этом возможные сделки с землей должны касаться только тех частей земельного участка, которые не связаны с незавершенным строительством, так как судьба земельного участка и возведенного на нем объекта недвижимости нераздельна (п. 5 ч. 1 ст. 1 Земельного кодекса РФ).

Первоначально зарегистрировать право собственности на незавершенное строительство может только правообладатель земельного участка, а именно его собственник или арендатор, даже если они не вкладывали собственных средств в стройку. Застройщик в этом случае будет иметь обязательственные права по отношению к правообладателю земельного участка.

Поскольку права собственности на объект незавершенного строительства до его регистрации не существует, постольку это несуществующее право нельзя защитить в судебном порядке. Застройщик, не имеющий прав на земельный

участок, но вложивший средства в создание объекта незавершенного строительства, может подать не иск о признании права собственности на такой объект, а иск о защите обязательственного права. То же самое касается и исков дольщиков строительства к такому застройщику. Данное обстоятельство необходимо учитывать во взаимоотношениях застройщиков с правообладателями участков. Во избежание недоразумений лучше всего обратиться правами на земельные участки, подлежащие застройке, а при приобретении земельного участка с находящимся на нем объектом незавершенного строительства целесообразно сначала решить вопрос с его регистрацией [12].

В завершение статьи хотелось бы подчеркнуть, что для совершенствования правовой основы незавершенного строительства целесообразно:

1) в Градостроительном кодексе РФ:

- дать легальные определения терминам: «незавершенное строительство» и «объект капитального строительства»;

- указать на группы капитальности для объектов недвижимости различного назначения, в том числе в части, касающейся незавершенного строительства;

- уравнивать правовой режим незавершенного строительства и правовой режим незавершенной реконструкции объекта капитального строительства;

- установить момент возникновения незавершенного строительства с момента принятия решения строительной организацией о приостановлении строительства объекта на неопределенное время, при условии возведения, как минимум, фундамента здания, сооружения и прекращения действия договора строительного подряда;

- установить момент завершения строительства с момента полного выполнения проектного задания на объект;

- исключить по отношению к завершеному строительством объекту применение требований изменившихся правовых норм, неизвестных при получении разрешения на строительство.

2) в Гражданском кодексе РФ:

- указать на возможность участия незавершенного строительства в отношениях экономического оборота только после регистрации права собственности на соответствующий объект;

- указать на возможность защиты вложенных средств в объект незавершенного строительства лицом, не имеющим прав на занимаемый этим объектом часть земельного участка, обязательственным иском;

3) в Земельном кодексе РФ:

- указать на невозможность для собственника земельного участка распорядиться той его частью, которая занята не завершенным строительством объектом, поскольку весь земельный участок не составляет с

незавершенным строительством единого имущественного комплекса.

### Литература:

1. Алексеев В. А. Недвижимое имущество: государственная регистрация и проблемы правового регулирования. М. : Волтерс Клувер, 2007. С. 504.

2. Апелляционное определение Саратовского областного суда от 29.05.2013 года по делу № 33-3139.

3. Горячкин Р. Особенности правового режима объектов незавершенного строительства. <https://ardexpert.ru/article/18509>

4. Гражданско-правовые способы защиты права собственности на недвижимость: Научно-практическое пособие по применению гражданского законодательства / под общ. ред. В. Н. Соловьева. М : Юрайт, 2014. С. 458.

5. Евтеев Д. А. Понятие и признаки объектов незавершенного строительства / Д. А. Евтеев. // Молодой ученый. – 2021. - № 53 (395). – С. 61-64.

6. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 24.01.2000 N 51 «Обзор практики разрешения споров по договору строительного подряда».

7. Информационное письмо Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 13 ноября 1997 г. N 21 «Обзор практики разрешения споров, возникающих по договорам купли-продажи недвижимости».

8. Кара В. Группы капитальности зданий и сооружений.

<https://yandex.ru/turbo/fb.ru/s/article/289149/gruppyi-kapitalnosti-zdaniy-i-sooruzheniy>

9. Ланда В.М. Проблемы правового режима объектов незавершенного строительства. <https://wiselawyer.ru/poleznoe/47307-problemy-pravovogo-rezhima-obektov-nezavershennogo-stroitelstva>

10. Объект незавершенного строительства. Понятие, признаки. Право собственности на "недострой" <https://logos-pravo.ru/articles/obekt-nezavershennogo-stroitelstva-ponyatie-priznaki-pravo-sobstvennosti-na-nedostroy>

11. Плотникова И. Н. Вопросы государственной регистрации прав на объекты незавершенного строительства // Государственная регистрация прав на недвижимость: проблемы регистрационного права : Сб. статей. – М. : Ось-89, 2003. С. 350–351.

12. Полуэктов М. Споры с объектами незавершенного строительства. <https://advokat-poluektov.ru/publish/spory-s-obektami-nezavershennogo-stroitelstva/>

13. Постановление Арбитражного суда Северо-Кавказского округа от 01.09.2016 года № Ф08-6045/2016 по делу N A32-11191/2015.

14. Постановление ВАС РФ от 25.02.1998 года № 8 «О некоторых вопросах практики разрешения споров, связанных с защитой права собственности и других вещных прав».

15. Постановление Одиннадцатого арбитражного апелляционного суда от 12.08.2014 года по делу № А65-2105/2014.

16. Постановление Пленума Верховного Суда от 23.06.2015 года № 25 «О применении судами некоторых положений раздела 1 части первой

Гражданского кодекса Российской Федерации» (п. 38).

17. Щербинин А. Г. Долевое участие в строительстве. Книга первая : Научно-практическое пособие. Тюмень : Вектор Бук, 2002. С. 130. 57%

---

## ВЛИЯНИЕ РИМСКОГО ПРАВА НА ПРАВОВУЮ СИСТЕМУ СРЕДНЕВЕКОВОЙ ГЕРМАНИИ.

---

**Коган Е.Г.**

*кандидат юридических наук,  
специальность - история государства и права.*

### THE INFLUENCE OF ROMAN LAW ON THE LEGAL SYSTEM OF MEDIEVAL GERMANY.

**E.G. Kogan**

*PHD in law,*

*specialty - History of State and Law*

DOI: 10.31618/ESU.2413-9335.2023.2.105.1760

#### АННОТАЦИЯ

В статье показывается влияние римского права на правовую систему средневековой Германии, раскрываются ее причины и последствия.

#### ABSTRACT

The article shows the influence of Roman law on the legal system of medieval Germany, reveals its causes and consequences.

**Ключевые слова:** рецепция римского права, римское право, средневековье, Германия, франки.

**Key words:** reception of Roman law, Roman law, Middle Ages, Germany, Franks.

Распад некогда сильнейшего королевства в Центральной и Западной Европе, а именно, Франкской империи, ознаменовал собой появление на международной арене самостоятельного государства - Германии. В 887 году, когда маркграф Арнульф Каринтийский свергает своего дядю Карла III Толстого и становится королем восточных франков, начинается свое существование германское государство.

Территория Германии включала пять основных племенных герцогств - Саксонию, Франконию, Швабию, Баварию и отвоеванную у Франции Лотарингию, а также присоединенные позднее французские, итальянские и славянские земли – Бургундию, города Северной Италии, Богемию, Австрию и др.<sup>6</sup>

Таким образом, изначально, а забегая вперед, и в дальнейшем, и более того, и в современных реалиях, германцы представляли собой конгломерат абсолютно разных народностей, не связанных между собой.

Не связывала их и единая правовая система. Право в Германии формировалась в рамках отдельных земель, народностей.

Развитие частного права происходит теперь главным образом на основе обычного права. Записи народного права по своему содержанию становятся все более устаревшими и в XI столетии предаются полному забвению. Но само право племен не только развивается дальше, но и претерпевает очень существенные изменения в смысле пределов его применения. В то время как прежде каждый

судился по праву своего племени (персональный принцип), теперь племенное право постепенно получает силу на определенной территории. Медленно развиваясь, племенное право становится местным правом, правом земель, Landrecht (территориальный принцип). Но рядом с этим местным правом, или правом земель, во многих местах возникает право, действующее для еще меньших территорий; каждая местность, каждый судебный округ, каждое крупное поместье имеют свое особое право, т. к. обычное право стремится к обособленности, в то время как писанный закон способствует единству права.

Рядом с правом земель выступает особое право для ленных, крепостных отношений и отношений службы. Хотя люди, состоящие в ленной зависимости, крепостные и находящиеся на службе, не освобождаются в силу этого полностью и от подчинения праву земель, все-таки это особое право, в частности помещичье право феодала в пределах его «двора», охватывает столь многочисленные и разнообразные правоотношения, что оно для указанных категорий лиц довольно близко подходит к сословному праву. Помещичье и служилое право также было очень различным в зависимости от местности.

Наконец земское право в городах с переходом от натурального хозяйства к денежному в связи с изменением условий жизни развивалось в дальнейшем с многочисленными местными особенностями. Рядом с правом земель появилось городское право, которое, также в соответствии с

<sup>6</sup> Муромцев С.А. Рецепция римского права на Западе. 1886. С.19.

развитием феодальной раздробленности в Германии, приобретало различную окраску в различных местностях.

Устранению местных различий до известной степени способствовали так называемые правовые сборники XII-XIII веков, частные записи законов преимущественно земского или феодального характера, хотя их авторы частично и ставили перед собой задачу изложения повсеместно действующего права. В особенности выделялось Саксонское зеркало, составленное между 1220 и 1235 гг. Эйке фон Репковом (саксонским шефеном из местности Зеримунт, между Эльбой, Заале, Мульдой). Это – для своего времени прекрасное изложение саксонского местного и ленного права, которое в XIV столетии получило даже в Северной Германии значение субсидиарного источника права<sup>7</sup>.

По его образцу в Южной Германии было составлено «Зерцало немецких людей» (между 1235 и 1275 гг.) – незаконченная переработка Саксонского зеркала, имевшая цель дать изложение общего немецкого права. В нем в то же время сказывается влияние и швабских правовых взглядов. Эта работа продолжалась и, по-видимому, была закончена около 1275 г. в Аугсбурге составлением «Книги земского и ленного права» или «имперского права». Этому сборнику позже присвоили наименование «Швабское зеркало» ввиду того, что в тех частях, в которых сборник был самостоятельным, он носил швабский характер.

Хотя Швабское зеркало по своей ценности значительно уступает Саксонскому зеркалу, оно, тем не менее, получило в Южной Германии широкое распространение.

«Малое императорское право» – сборник права, составленный, видимо, во Франконии, именно в Гессене, в начале XIV столетия, претендовал на то, что в нем изложено право, общее для всего христианского мира.

Но работа частных лиц, как бы ценна она ни была, не могла надолго задержать преобладание партикулярного права, а имперское законодательство в области частного права почти отсутствовало. Поэтому в эпоху сборников законов и в последующий период партикулярное право создавалось путем законодательства, автономии и обычного права. Начиная с XIII столетия появляются, в особенности на почве усилившейся власти князей отдельных земель, уставы земель, например Кульмский устав Германа фон Зальца (1232), Зальцбургский земский устав (1328), Верхнебаварское земское право (1346) и многие другие. Самостоятельность городов порождает городское право, среди которого первое место занимает Магдебургское право, затем Госларские статуты, Аугсбургский, Кведлинбургский и другие сборники городского права.

Только рецепция римского права в чрезвычайно ценном, хотя и чужом для Германии наследии античной практической мудрости дала Германии то развитое единое право, в котором так настоятельно нуждался оборот.

Как между развитыми народами постоянно происходят во всех областях культуры взаимные заимствования, как каждый народ в области науки и искусства, промышленности и техники, религии и морали получает помощь, а нередко даже испытывает решающее влияние со стороны других народов (живущих одновременно с ним или живших ранее), так равным образом, создание национального права не является делом исключительно одного народа. Оно находится под обогащающим влиянием первоначально чуждых ему правовых идей, и чем выше культура, тем сильнее это влияние.

Воздействие римского права на немецкое, – больше того, глубокое преобразование отечественного права по образцу римской науки права, – не должно, поэтому вызывать удивление. Необходимо, однако, специально объяснить, каким образом произошло проникновение римского права в право средневековой Германии, как римское право оказало влияние на немецкое право и, наконец, каким образом это влияние могло перерасти в восприятие почти полностью всего римского права, с вытеснением большей части немецкого.

Немецкое право с его территориальной и сословной раздробленностью не могло удовлетворить запросам бурно развивающейся торговли и оборота и духу времени, требующему свободного и всестороннего проявления личности. Возникла настоятельная потребность в действующем во всей Германии и для всех сословий свободном и научно развитом праве. Законодательство не в состоянии было создать его. Если чего не оказывалось в немецком праве, того искали в чужом праве. В ту эпоху право рассматривали не как нечто данное, принудительно навязанное извне; право находили в себе самих, в своем собственном сознании. Письменным источникам права придавалось значение только опорной точки в процессе свободного образования собственного правового убеждения. Поэтому мало интересовались происхождением источника права. Там, где собственное право не давало ответа или не удовлетворяло, пользовались правом других городов, других местностей или обращались к практике иностранных судов. Руководились здоровым стремлением воспринимать как подлинное право – то, которое было более пригодно для применения или облечено в более современную форму, независимо от того, откуда оно происходило, и отвергали как заблуждение или злоупотребление хотя и свое, но менее совершенное право<sup>8</sup>.

<sup>7</sup> Акад. Наук СССР Инст. гос. и права. Саксонское зеркало. Ответ. ред. акад. АН УССР В.М. Корецкий, Москва, «Наука», 1985 г. С. 37.

<sup>8</sup> Эннекцерус. Курс германского гражданского права. 1949 г. С. 24-27.

К римскому праву обращались охотнее, чем к любому другому, не только потому, что в то время, в век возрождения и гуманизма, освоение античной культуры считалось вообще одной из важнейших задач, но и потому, что римское право рассматривалось – правда, на основе ошибочных исторических воззрений – как обязательный имперский закон.

Все средневековые видели в германском императоре преемника римских императоров, властителя западного христианского мира. Императоры (в обоснование своего суверенитета) и владетельные князья утверждали, что в римской мировой империи продолжает существовать и римское мировое право; римское право пропагандировали итальянские школы права, в него верили образованные люди всей Европы, и кодекс Юстиниана, так же как законы германских императоров, оберегали как императорское право.

Эта всеобщая вера в сохранение силы римского права была подготовительной ступенью для рецепции, но не самой рецепцией, так как еще многого недоставало для того, чтобы римское право получило в судах фактическое господство.

В Италии применение Свода Юстиниана никогда не прекращалось полностью, но оно было сильно ограничено. Были известны только Институции, Новеллы и выдержки из Кодекса.

В XII и XIII столетиях глубокий переворот произвела школа права глоссаторов в Болонье, которая занималась толкованием всего Свода Юстиниана и ознакомила с ним весь тогдашний образованный мир. К огромной притягательной силе, которая исходила из Италии как носительницы высшей культуры, как посредницы между античной цивилизацией и современностью, как местопребывание церкви, борющейся за мировое господство, присоединилось еще своеобразное очарование, связанное с занятиями высокоразвитым римским правом.

В Болонью съезжались учащиеся не только из Италии, но и со всех частей Европы, и число студентов возросло до 10 000. Учащиеся делились по национальностям; существовала и *natio teutonica* (германская нация). Глоссаторы и их последователи – постглоссаторы – преподавали римское право не как право Италии, но как мировое право, которое имело силу для всего Запада, поскольку ему не противостояло особое местное право. В своем учении они опирались, во-первых, на утверждение о продолжении существования Римской империи и, во-вторых, на внутреннюю ценность римского права. Соответствие потребностям оборота, проведение законов справедливости, в особенности формальные преимущества ясного образования понятий и последовательность, заставляли в то время видеть в римском праве не только римское право, но право вообще, *ratio scripta* (писанный разум). Богатая популярная юридическая литература в Германии привила вкус к изучению римского права: прежде всего – Зерцало жалоб, Зерцало мирян.

То, что начала Болонья, продолжали другие итальянские и французские юридические школы, в частности в Падуе, Париже, Бурже, усиленно посещавшие немцами, а затем и возникшие с середины XIV столетия немецкие университеты.

Одновременно с распространением в Германии изучения римского права шло и его проникновение в суды. Воспитанные на римском праве юристы становились немецкими чиновниками, а затем и судьями.

Своим первым проникновением римское право обязано церкви, для которой силу имело каноническое право, в свою очередь признававшее, более того – предполагающее действие римского права. И под влиянием церкви оно нашло применение не только в духовных судах с их очень широкой компетенцией: юридически образованные лица из духовенства были советниками князей и часто по важным делам судили вместе с советниками из дворянства в качестве свободно избранных третейских судей. Эти третейские суды образуют переход к коллегии княжеских советников и вообще к судам, состоящим из образованных юристов.

То, что начала церковь продолжали светские суды. Образованный в 1495 г. имперский суд состоял вначале наполовину, а вскоре и полностью из ученых юристов и получил указание решать «по имперскому и общему праву, а также по честным и милосердным уставам и обычаям». Под «имперским и общим правом» надо, однако, понимать преимущественно римское право. По образцу имперского суда были преобразованы или вновь учреждены княжеские суды в отдельных землях. Место высших судов, к которым раньше обращались в сложных случаях за юридическими советами, заняли юридические факультеты.

Чрезвычайно интересно, как произошло, наконец, появление юристов в низших судебных инстанциях. Старонемецкие народные суды, в которых активно участвовали все свободные землевладельцы и решения которых имели своим непосредственным источником правосознание народа, стали городскими и крестьянскими сословными судами; в них решал дела небольшой круг шеффенов, которым, однако, не по силам была задача дальнейшего развития права. Эпоха требовала образованных судей. Этим объясняется примечательный факт, что начиная с XV столетия стороны стали, с обоюдного молчаливого согласия, обращаться вместо суда шеффенов к юридически образованному княжескому чиновнику – амтману. Ученый судья начинает пользоваться предпочтением перед неученым шеффеном.

С проникновением ученого судейского сословия в светские суды всех инстанций римское право постепенно в качестве обычного права фактически становится повсеместно действующим правом, т.е. можно говорить о рецепции римского права в средневековом немецком праве. Хотя и не было недостатка в сопротивлении, которое исходило в особенности из кругов дворянства и крестьянства, а также от отдельных городов

(например, Любека), однако все эти встречные течения не могли устоять перед насущной потребностью. Им удалось защитить отдельные немецкие правовые институты, но они не могли помешать рецепции в целом.

Признанию и укреплению римского права содействовало также законодательство, как, например, упомянутое выше положение в уставе имперского суда (KGO 1495), в котором, не могу не упомянуть, также проводилась идея «трансляции империи», о которой было сказано выше, и многочисленные подобные постановления в уставах о судопроизводстве княжеских и помещичьих судов и судов земель и в городском и земском праве XVI и XVII столетий. Но было бы совершенно неправильно усматривать в этих предписаниях причину рецепции<sup>9</sup>.

Если подводить небольшой итог, то можно выделить следующие причины значительного влияния римского права на право средневековой Германии:

Германия в период преемников Карла Великого рассматривалась как продолжение Римской империи;

стремление германских императоров со времен Оттона III прибавить к своему императорскому достоинству права римских императоров (владычество над всем земным шаром);

происходило бурное развитие римского права с XII века в университетах Европы;

несовершенство германских источников права;

значение римского права в церковных делах, которые в своих кодексах признавали его действительность и пользовались им в судах;

неспособность германских имперских и местных властей осуществить надлежащим образом правосудие при прежних формах судоустройства.<sup>10</sup>

Думается, что занятию учеными-юристами административных и судебных должностей надо приписать особенно важную роль в усвоении римского права; оно обнаруживает путь, которым произошла рецепция; рецепция была проведена юристами, которым удалось одолеть противодействие многих общественных кругов<sup>11</sup>.

Завершение рецепции, которая, естественно, протекала не одновременно во всех частях Германии, следует отнести для южной Германии примерно к середине XVI столетия, для северной – к концу его, поскольку с этого времени применение римского права во всех инстанциях стало преобладающим<sup>12</sup>.

#### Список литературы:

Акад. Наук СССР Инст. гос. и права. Саксонское зеркало. Ответ. ред. акад. АН УССР В.М. Корецкий, Москва, «Наука», 1985 г.

Барон. Система римского гражданского права. 1908 г.

Муромцев С.А. Рецепция римского права на Западе. 1886.

Ткаченко С. В. Рецепция римского права: вопросы теории и истории: автореферат дис. ...кандидата юридических наук: 12.00.01 / Соврем. гуманитар. акад.

Эннекцерус. Курс германского гражданского права. 1949 г.

---

## ИЗМЕНЕНИЯ В СТАТУСЕ АДМИНИСТРАТОРА СУДА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

---

**Королев Борис Иванович,**

*Кандидат исторических наук, доцент кафедры теории и истории права, государства и судебной власти, доцент, Приволжский филиал ФГБОУВО «Российский государственный университет правосудия», г. Нижний Новгород*

#### АННОТАЦИЯ

В статье представлен анализ изменений в правовом статусе администратора верховного суда республик, областного (краевого) суда, суда города федерального значения, автономной области и автономного округа, апелляционного и кассационного судов общей юрисдикции, военных судов (гарнизонного, апелляционного, кассационного), федеральных арбитражных судов (по всем судебным звеньям и инстанциям), роль и значение администратора суда в управлении аппаратами указанных судов. Изменения направлены на совершенствование и оптимизацию полномочий и обязанностей администратора суда в целях содействия эффективному, полному, независимому правосудию в Российской Федерации.

<sup>9</sup> Эннекцерус. Курс германского гражданского права. 1949 г. С. 30.

<sup>10</sup> Ткаченко С. В. Рецепция римского права: вопросы теории и истории: автореферат дис. ...кандидата юридических наук: 12.00.01 / Соврем. гуманитар. акад. С. 85-86.

<sup>11</sup> Барон. Система римского гражданского права. 1908 г. С. 41.

<sup>12</sup> Эннекцерус. Курс германского гражданского права. 1949 г. С. 31.

## ABSTRACT

The article presents an analysis of changes in the legal status of the administrator of the supreme court of the republics, the regional (territorial) court, the court of the city of federal significance, the autonomous region and the autonomous district, the courts of appeal and cassation of general jurisdiction, military courts (garrison, appeal, cassation), federal arbitration courts (for all judicial levels and instances), the role and importance of the administrator of the court in the management of apparatuses said courts. The changes are aimed at improving and streamlining the powers and responsibilities of a court administrator in order to promote effective, full, independent justice in the Russian Federation.

**Ключевые слова:** администратор суда, двойная подчиненность администратора суда, законодательные новеллы, суды общей юрисдикции, арбитражные суды, руководитель аппарата суда, Судебный департамент при Верховном Суде Российской Федерации

**Keywords:** court administrator, double subordination of the court administrator, legislative novelties, courts of general jurisdiction, commercial courts, chief of staff of the court, Judicial Department at the Supreme Court of the Russian Federation

Состояние института администраторов федеральных судов в современной России свидетельствует о наличии нерешенных задач организации работы судов, не связанной с отправлением правосудия. Решение проблем, связанных с правовым статусом администратора суда, его реализацией в рамках осуществляемой деятельности (вопросы прав, обязанностей, ответственности) будет способствовать эффективной ресурсной организации реализации правосудия судьями. В рамках обеспечения судебной деятельности поставлена задача правового развития статуса администраторов судов в целях оптимизации их деятельности и изменения его подчиненности и порядка назначения.

Еще в 2013 году была принята Концепция реформирования института администраторов федеральных судов общей юрисдикции [1]. Были указаны проблемы статуса администратора суда: двойственность должностного положения (подчиняется и председателю суда, и Управлению Судебного департамента); неоправданно широкие полномочия; необходимость совершенствования квалификационных требований для кандидатов на должность; неравномерное распределение его компетенции, дублирование полномочий других работников в аппарате суда. Нуждается в уточнении функция администратора по предоставлению источников, юридической литературы, справочного материала судьям и работникам суда, на практике она сводится только к функциям организации и контроля, а не обеспечения указанными материалами. Назрела необходимость законодательно разграничить правовой статус администраторов различных по звеньям и инстанциям судов [1]. Администратор выполняет обязанности под руководством председателя суда, не руководя аппаратом суда. При этом председатель суда решает организационные, материально-технические вопросы обеспечения суда. Решение указанных проблем позволит перенести эти функции на администратора суда, что повысит эффективность его деятельности.

Напомним, что институт администраторов судов появился еще в 1998 году, он был отнесен к главной группе должностей категории «руководители» [7; 8]. До выработки и принятия

поправок в рамках обеспечения деятельности судей и аппарата суда администратор: организует указанную деятельность, подготавливает заседания; общается с государственными органами и адвокатами в рамках решения данных вопросов; обеспечивает такие условия их деятельности, как материально-бытовые, информационные; занимается медицинским, санаторно-курортным обслуживанием; предоставляет правовые источники и литературу; решает вопросы делопроизводства, статистической работы, архивной деятельности, обеспечивает связь, транспортную и хозяйственную работу, решает вопросы строительства, ремонта, оснащения зданий суда, охраны суда; разрабатывает проект сметы расходов суда [7; 8]. Таким образом, за ним закреплены разносторонние обязанности, большой объем работы и служебной нагрузки, он должен выполнять функции управленца, хозяйственника, организатора и прочие.

С 2018 года в подсистеме судов общей юрисдикции были образованы самостоятельные кассационные и апелляционные суды [5]. Администраторы созданных судов состоят в штате Судебного департамента, в реестре должностей государственной службы.

Примером для новелл в статусе администратора суда общей юрисдикции стал опыт, накопленный в системе арбитражных судов, как полезный. Так, до 2014 года администраторы арбитражных судов руководили аппаратом суда, входили в штат аппаратов этих судов, а далее должность исключили из штата суда, включили в штат Судебного департамента в субъектах РФ, ликвидировали руководящую функцию [7; 8].

В целях совершенствования деятельности администраторов судов палатами Федерального Собрания РФ принят и одобрен, Президентом России был подписан Федеральный конституционный закон «О внесении изменений в отдельные федеральные конституционные законы». Произошло это в декабре 2022 года, а в юридическую силу ФЗ должен вступить с 1 июля 2023 года. Отсрочка необходима для изучения, осмысления новелл и проведения необходимых организационно-технических мероприятий в связи с их реализацией [3; 4].



Правовая новелла заключается в том, что администраторы возглавят аппараты кассационных и апелляционных судов общей юрисдикции, областных и верховных судов субъектов, апелляционных и кассационных военных судов и арбитражных судов, войдут в штат этих судов и будут исключены из системы Судебного департамента. Так, поправка в статью 45 ФКЗ от 28 апреля 1995 г. № 1-ФКЗ «Об арбитражных судах в Российской Федерации» уточняет, что администратор соответствующего арбитражного суда, как руководитель аппарата суда, назначается на должность, смещается с нее председателем арбитражного суда. Аналогичная поправка внесена в статью 33 ФКЗ от 23 июня 1999 г. № 1-ФКЗ «О военных судах Российской Федерации» и в статью 38 ФКЗ от 7 февраля 2011 г. № 1-ФКЗ «О судах общей юрисдикции в Российской Федерации» [3; 4].

К полномочиям администраторов данных судов отнесли: руководство аппаратом суда, вопросы делопроизводства, статистики и работы архива; обеспечение правовое, материальное (решение жилищного вопроса) и социальное; медицинская помощь для судей, судей в отставке и работников аппарата суда; материальное, техническое обеспечение суда (строительство, ремонт и техническое оснащение зданий); взаимодействие с адвокатами, правоохранительными органами; организация охраны судов, взаимодействие с судебными приставами; закупка товаров, работ и услуг, организация разработки проекта сметы расходов суда, утверждаемую председателем, и представляемую в Судебный департамент при Верховном Суде РФ [2; 3; 4; 7].

Поправки в ФКЗ от 28 апреля 1995 г. «Об арбитражных судах в Российской Федерации» закрепляют за аппаратом арбитражного суда, который возглавит администратор, следующие должностные функции: осуществляет досудебный прием лиц; обеспечивает прохождение дел в арбитражном суде, ведение делопроизводства и работу архива, в том числе принимает и выдает документы, удостоверяет копии документов, производит рассылку и вручение документов, проверяет уплату государственной пошлины, судебных расходов, судебных штрафов; содействие в подготовке дел к процессу, учет движения дел; ведет статистический учет; осуществляет материально-техническое обеспечение арбитражного суда; работа по исполнению судебных актов арбитражного суда и другие [4; 6].

Принятые в декабре 2022 года поправки в федеральное законодательство предлагают сузить функции администраторов районных, межрайонных и гарнизонных судов, унифицировать процедуру замещения вакансии администраторов данных судов, уточнить полномочия администраторов по разным судебным звеньям и инстанциям [4; 6; 8].

Федеральный конституционный закон от 19 декабря 2022 года исключает обязанности

администраторов районных и приравненных к ним судов, гарнизонных военных судов, дублирующие обязанности других работников аппарата: судебное делопроизводство, ведение статистики и архива, разработка проекта сметы расходов суда (фактически не имеют своего бюджета). Последнее связано с тем, что данные суды не являются самостоятельными юридическими лицами, а должность администратора сохраняется в штате Судебного департамента (реализует полномочия юридического лица через свою систему в субъектах РФ). Сам администратор указанных судов будет исполнять исключительно обеспечивающие деятельность суда функции: материальные, хозяйственные и технические функции, обеспечение безопасности в судах, соблюдение норм охраны труда, пожарной безопасности. Так, статья 17 ФЗ от 19 декабря 2022 г. № 515-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О Судебном департаменте при Верховном Суде Российской Федерации», посвященная правовому статусу администратора районного суда, гарнизонного военного суда, постоянного судебного присутствия, указывает, что именно администратор обеспечивает деятельность указанных судов. Администраторы указанных судов подчиняются председателям этих судов, а начальник управления Судебного департамента соответствующего субъекта по представлению председателя суда назначает их на должности и смещает с нее. К полномочиям администратора по обеспечению деятельности суда отнесены следующие направления: организационное, материальное (обеспечение жилыми помещениями) и социальное обеспечение; межведомственные контакты для решения организационных вопросов (например, с правоохранительными органами), медицинская помощь судьям и работникам аппарата суда, информационно-правовое, материально-техническое и эксплуатационное обслуживание (охрана зданий, имущества, работа транспорта, хозяйственной службы), соблюдение противопожарной безопасности (статья 19 ФЗ) [7].

Кроме указанных изменений вводится дополнительная должность «администратор постоянного судебного присутствия» для эффективности реализации администратором районного (городского) суда своих обязанностей в связи с значительной удаленностью ряда постоянных судебных присутствий от самого суда; для этого предполагается упразднить некоторые районные (городские) суды и создать постоянные судебные присутствия в субъекте РФ. Для администраторов всех судов законодательными новеллами закреплено новое квалификационное требование о высшем юридическом образовании, как оправданное как для большинства должностей в аппаратах федеральных судов, так и для лица, осуществляющего руководящие функции [7].

Итак, изменения в правовом статусе администратора федеральных судов общей юрисдикции, военных судов, федеральных

арбитражных судов назрели, носят актуальный характер, позволяют распределить его полномочия, обеспечить единство управления и должностной подчиненности в аппаратах различных по судебным звеньям и инстанциям судов. Более продуктивная и результативная деятельность администратора суда связана с его руководящей ролью по организации функционирования аппарата суда, что и предполагает законодательная новелла, включенная в федеральное законодательство и вступающая в юридическую силу с 1 июля 2023 года. Данные перемены призваны обеспечить осуществление и реализацию эффективного правосудия.

#### Список литературы:

1. Постановление Президиума Совета судей России от 29 ноября 2010 года № 250 «О ходе совершенствования деятельности администраторов федеральных судов общей юрисдикции». – URL:// <https://www.ssrj.ru> (дата обращения: 28.02.2023).
2. Постановление пленума Верховного Суда Российской Федерации № 7 от 27 апреля 2021 года «О внесении в Государственную Думу Федерального Собрания Российской Федерации проекта федерального конституционного закона «О внесении изменений в отдельные федеральные конституционные законы в части совершенствования деятельности администратора суда». – URL:// <https://www.supcourt.ru> > documents > own (дата обращения: 25.02.2023).
3. Законопроект № 1162593-7 Федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон «О Судебном департаменте при Верховном Суде Российской Федерации». – URL:// <https://sozd.duma.gov.ru> > Объекты законотворчества (дата обращения: 28.02.2023).
4. Федеральный конституционный закон от 19 декабря 2022 года № 9-ФКЗ «О внесении изменений в отдельные федеральные конституционные законы» // Российская газета. 2022 г. - Федеральный выпуск: № 290 (8938). URL:// <https://kremlin.ru/acts/news/> - URL:// <https://www.rg.ru/documents/2023> (дата обращения: 28.02.2023).
5. Федеральный конституционный закон от 29 июля 2018 года № 1-ФКЗ «О внесении изменений в Федеральный конституционный закон «О судебной системе Российской Федерации» и отдельные федеральные конституционные законы в связи с созданием кассационных судов общей юрисдикции и апелляционных судов общей юрисдикции». – URL:// <https://www.consultant.ru> > cons\_doc\_LAW\_303437 (дата обращения: 28.02.2023).
6. Федеральный конституционный закон от 28 апреля 1995 года (в редакции от 19.12.2022 г.) № 1-ФКЗ «Об арбитражных судах в Российской Федерации» // Российская газета. 2022. - Федеральный выпуск: № 290 (8938). – URL:// <https://www.rg.ru/documents/2023> (дата обращения: 28.02.2023).
7. Федеральный закон от 19 декабря 2022 года №515-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О Судебном департаменте при Верховном Суде Российской Федерации». – URL:// <https://www.rg.ru/documents/2023> (дата обращения: 28.02.2023).
8. Федеральный закон от 12 марта 2014 года № 29-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Закона Российской Федерации о поправке к Конституции Российской Федерации от 5 февраля 2014 года № 2-ФКЗ «О Верховном Суде Российской Федерации и прокуратуре Российской Федерации». – URL:// <https://www.consultant.ru> > cons\_doc\_LAW\_160072 (дата обращения: 28.02.2023).

УДК 341.637

---

### КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ РАССМОТРЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ СПОРОВ В МЕЖДУНАРОДНОМ ЧАСТНОМ ПРАВЕ

---

*Талимончик В.П.*

*Северо-Западный филиал Российского государственного университета правосудия,  
Россия, 197046, Санкт-Петербург, Александровский парк, д.5*

### CONFIDENTIALITY OF THE PROCEEDING OF TECHNOLOGICAL DISPUTES IN THE INTERNATIONAL PRIVATE LAW

*V.P. Talimonchik*

*Northwest Branch of the Russian State University of Justice, Russia,  
197046, St. Petersburg, Alexandrovsky Park, 5*

#### АННОТАЦИЯ

Рассматриваются проекты положений об урегулировании споров, связанных с технологиями, представленные группой экспертов ЮНСИТРАЛ, с позиций эффективности механизмов обеспечения конфиденциальности арбитражного разбирательства. Проводится сравнительный анализ проектов положений об урегулировании споров, связанных с технологиями, представленных группой экспертов ЮНСИТРАЛ, с Арбитражными правилами ВОИС. Делается вывод о наличии международной

институциональной конкуренции. Материал может быть использован в работе ЮНСИТРАЛ над правилами урегулирования технологических споров.

#### ABSTRACT

The Draft Provisions for Technology-related Dispute Resolution, submitted by the UNCITRAL expert group, are considered from the standpoint of the effectiveness of mechanisms to ensure the confidentiality of arbitration proceedings. The comparative analysis of the Draft Provisions for Technology-related Dispute Resolution, submitted by the UNCITRAL expert group, with the WIPO Arbitration Rules is carried out. It is concluded that an international institutional competition take place. The material can be used in the work of UNCITRAL on the rules for the settlement of technological disputes.

**Ключевые слова:** судья, суд, правосудие, конфиденциальность, технологический спор, ЮНСИТРАЛ, ВОИС.

**Keywords:** judge, court, justice, confidentiality, technological dispute, UNCITRAL, WIPO.

#### Введение

Категория «технологических споров» была определена Комиссией ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) в ходе осуществления деятельности Рабочей группы II. На семьдесят седьмой сессии, проходившей в Нью-Йорке 6-10 февраля 2023 года, ЮНСИТРАЛ рассмотрела вопрос об урегулировании споров, связанных с технологиями, и адьюдикации.

Ранее в ходе семьдесят пятой сессии Рабочей группы II Секретариат ЮНСИТРАЛ организовал Коллоквиум о возможной будущей работе по урегулированию споров. Среди документов, рассмотренных Рабочей группой, были проекты положений об урегулировании споров, связанных с технологиями, представленные группой экспертов. В рамках Коллоквиума было проведено обсуждение за круглым столом с целью предоставить ЮНСИТРАЛ материалы о возможной будущей работе по урегулированию споров.

На пятьдесят пятой сессии в 2022 году ЮНСИТРАЛ рассмотрела предложения по разрешению споров, связанных с технологиями. ЮНСИТРАЛ поручила Рабочей группе II приступить к нормотворческой работе с учетом того, что предложения нацелены на создание правовой основы для упрощенного механизма урегулирования споров в очень короткие сроки с привлечением третьей стороны, обладающей соответствующими экспертными знаниями. Было решено, что в этой работе следует опираться на Правила ускоренного арбитража ЮНСИТРАЛ и что можно было бы подготовить типовые положения или оговорки по таким вопросам, как сокращение сроков, назначение экспертов/нейтральных сторон, конфиденциальность, а также правовой характер результатов разбирательства. Как следствие, конфиденциальность является ключевой характеристикой «технологических споров».

В отечественной правовой доктрине проблема конфиденциальности урегулирования споров рассматривалась применительно к деятельности международного коммерческого арбитража и посредничеству независимо от категорий споров [1-14]. Весьма ограниченно рассматривались вопросы конфиденциальности в спорах, связанных с интеллектуальной собственностью [15]. Также анализировались особенности

конфиденциальности при разрешении споров в рамках ВТО [16-17].

В документах ЮНСИТРАЛ впервые выделена отдельная категория «технологических споров», что обусловило постановку научно-прикладной проблемы выработки механизмов обеспечения конфиденциальности рассмотрения именно этой категории споров.

Правила конфиденциальности при рассмотрении технологических споров: существующие и потенциальные

Рассмотрением споров в области информационных технологий занимается Центр ВОИС по арбитражу и посредничеству. Категории этих споров весьма разнообразны, что существенным образом затрудняет формирование общего понятия технологического спора.

Приведём два примера споров, рассмотренных Центром ВОИС по арбитражу и посредничеству.

В первом деле азиатская компания и европейский разработчик программного обеспечения вели переговоры о создании совместного предприятия и заключили лицензионное соглашение, связанное с предоставлением услуг мобильных платежей в ряде азиатских стран. До создания совместного предприятия между ними возник спор относительно исполнения лицензионного соглашения. Азиатская компания подала просьбу об арбитраже в соответствии с Арбитражными правилами ВОИС на основании лицензионного соглашения, а также получила временное распоряжение о замораживании банковского счета европейского разработчика от суда, расположенного по месту нахождения европейского разработчика.

В арбитраже ВОИС европейский разработчик обратился к арбитру с просьбой вынести временное решение, предписывающее азиатской компании отозвать распоряжение о замораживании, воздержаться от возбуждения каких-либо дальнейших действий в суде без предварительного согласия арбитра и предоставить банковскую гарантию для обеспечения оплаты встречного иска европейского разработчика. Арбитр, отказавшись предпринимать действия, имеющие прямое отношение к судебному разбирательству, обязал азиатскую компанию предоставить банковскую гарантию в пользу европейского разработчика.

Азиатская компания предоставила банковскую гарантию в соответствии с предписанием арбитра. Далее стороны урегулировали свой спор посредством достижения соглашения. Европейский разработчик согласился выплатить определенную сумму и вернуть банковскую гарантию азиатской компании, которая, в свою очередь, согласилась передать соответствующие права интеллектуальной собственности разработчику.

В другом деле европейская авиакомпания заключила соглашение с американской компанией-разработчиком программного обеспечения о разработке глобальной платформы для управления продажей билетов. За этим последовало соглашение о профессиональных услугах, которое содержало более подробное описание проекта, а также услуг поддержки, которые должны были предоставляться компанией-разработчиком программного обеспечения. В последнем соглашении была оговорка о посредничестве ВОИС, а затем об ускоренном арбитраже ВОИС.

Авиакомпания заплатила по соглашению несколько миллионов долларов. Несколько лет спустя авиакомпания расторгла это соглашение. В ответ компания-разработчик программного обеспечения заявила о прекращении действия права авиакомпании на программное обеспечение. Авиакомпания придерживалась позиции, что она имеет право сохранить права на программное приложение, и инициировала посредничество. Результатом посредничества стала новая лицензия между сторонами.

После прекращения посредничества компания-разработчик программного обеспечения инициировала ускоренное арбитражное разбирательство. Центр назначил практикующего судью в качестве единоличного арбитра, который был согласован сторонами. Арбитр провел однодневное слушание в Гамбурге (Германия), в ходе которого стороны выразили желание урегулировать свое дело, попросив арбитра подготовить предложение об урегулировании. Стороны приняли предложение арбитра.

Приведенные примеры показывают, что стороны, которые доверяют Центру ВОИС по арбитражу и посредничеству разрешение спора, не ограничиваются только вопросами интеллектуальной собственности, а включают соответствующие оговорки о разрешении споров в различные контракты услуг, контракты в инвестиционной области. Как следствие, споры, связанные с информационными технологиями, могут возникнуть практически из любого контракта в экономической сфере, во всех отраслях экономики. В информационном обществе компьютерные программы, составляющие основу информационных систем, превращаются в «кровеносную систему» всей экономики. Обособить споры только из лицензионных контрактов невозможно.

Арбитражные правила ВОИС содержат отдельный раздел и ряд положений о конфиденциальности. Вместе с тем проекты

положений об урегулировании споров, связанных с технологиями, представленные группой экспертов ЮНСИТРАЛ, также содержат раздел о конфиденциальности. Необходимо провести сравнительный анализ с тем, чтобы определить, в какой степени ЮНСИТРАЛ учитывает уже нарабатанный опыт ВОИС.

Проект положения 6, подготовленный экспертами ЮНСИТРАЛ, устанавливает: если стороны прямо не согласовано иное, они обязуются сохранять конфиденциальность всех решений и постановлений в рамках арбитражного разбирательства, а также факта проведения арбитража, всех материалов, представленных и/или составленных в ходе разбирательства, которые не являются общедоступными. Необходимо отметить, что статьи 75 и 77 Арбитражных правил ВОИС предусматривают конфиденциальность самого арбитражного разбирательства и арбитражного решения. При этом изъятия из режима конфиденциальности весьма сходны.

По проекту положения 6 может потребоваться раскрытие информации: 1) для приведения в исполнение или оспаривания решения в ходе разбирательства в каком-либо судебном органе или для реализации законного права; 2) для выполнения положений законодательства любого государства, которые являются обязательными для стороны, раскрывающей информацию; 3) любому правительственному органу, регулирующему органу, суду или арбитражному суду, если сторона обязана раскрыть вышеупомянутую информацию в соответствии с законодательством; 4) какому-либо специалисту или любому другому консультанту любой из сторон, свидетелю или эксперту.

Арбитражные правила ВОИС допускают раскрытие информации об арбитражном решении в следующих случаях: 1) по соглашению сторон; 2) если конфиденциальная информация становится общественным достоянием в результате иска в национальном суде или другом компетентном органе; 3) информация должна быть раскрыта для соблюдения юридического предписания, адресованного стороне, или для защиты законных прав стороны против третьей стороны. Несмотря на различие формулировок, основания раскрытия информации сходны, за исключением раскрытия информации специалисту или любому другому консультанту любой из сторон, свидетелю или эксперту. В Арбитражных правилах ВОИС другая формулировка в отношении арбитражного разбирательства: сторона может раскрыть третьей стороне имена участников арбитражного разбирательства и суть иска с целью исполнения любого обязательства, связанного с добросовестностью или открытостью перед этой третьей стороной.

Проект положения 6 распространяет требование сохранения конфиденциальности на арбитров и любое лицо, назначенное арбитражным судом, включая любого эксперта и любого административного секретаря арбитражного суда, любого уполномоченного представителя,

свидетеля, эксперта или поставщика услуг. Статья 78 Арбитражных правил ВОИС отдельно регулирует обязательства Центра и арбитров по конфиденциальности. Если стороны не договорились об ином, Центр и арбитр должны сохранять конфиденциальность арбитражного разбирательства, решения и, в той мере, в какой они описывают информацию, которая не является общественным достоянием, любых документальных или иных доказательств, раскрытых в ходе арбитража, за исключением случаев, когда это необходимо в связи с судебным иском, связанный с присуждением компенсации, или в соответствии с иными требованиями закона. Центр может включать информацию, касающуюся арбитража, в любые совокупные статистические данные, которые он публикует о своей деятельности, при условии, что такая информация не позволяет идентифицировать стороны или конкретные обстоятельства спора.

Проекты положений 6 и 7, подготовленные экспертами ЮНСИТРАЛ, содержат механизм обеспечения конфиденциальности в арбитражном процессе, который отдельно не выделен в Арбитражных правилах ВОИС.

Во-первых, арбитражный суд может принять соответствующие меры и наложить санкции на сторону путем вынесения постановления или решения, если сторона нарушает обязанности по конфиденциальности. Характер мер, а также механизм принудительного исполнения соответствующего промежуточного решения арбитража, ещё не проработан. Подобные постановления или решения не входят в круг арбитражных решений, признаваемых и приводимых в исполнение согласно Нью-Йоркской конвенции 1958 г.

Во-вторых, предусмотрены условия правомерного раскрытия конфиденциальной информации стороной. Сторона, намеревающаяся раскрыть информацию, обязана в течение разумного срока до предполагаемого раскрытия уведомить арбитраж и другую сторону (если это происходит во время разбирательства) или только другую сторону (если раскрытие информации происходит после завершения разбирательства) и предоставить подробную информацию о раскрытии информации, включая причины такого раскрытия информации.

В-третьих, предусмотрены меры по обеспечению конфиденциальности информации. Арбитраж может после консультации со сторонами принять любую меру: 1) для защиты любой физической и электронной информации, переданной в ходе арбитражного разбирательства; 2) для обеспечения обработки и/или хранения любых персональных данных, представленных или переданных в ходе арбитражного разбирательства, в соответствии с любым применимым правом.

В-четвёртых, установлена процедура признания информации конфиденциальной в ходе арбитражного процесса. Сторона, ссылающаяся на конфиденциальный характер любой информации,

которую она желает или обязана представить в ходе разбирательства, просит арбитраж классифицировать такую информацию как конфиденциальную при предоставлении ее копии другим сторонам. Не раскрывая существа информации, сторона указывает причины, по которым она считает такую информацию конфиденциальной. Другим сторонам предоставляется разумная возможность изложить свое мнение. По получении любой такой просьбы арбитражный суд может предложить соответствующим сторонам провести консультацию.

Если другая сторона не соглашается с просьбой о классификации информации как конфиденциальной, арбитражный суд определяет, будет ли информация отнесена к категории конфиденциальной и имеет ли она такой характер, что в отсутствие специальных мер защиты стороне, обратившейся с такой просьбой, может быть причинен серьезный вред. Арбитраж также, классифицировав информацию как конфиденциальную, определяет, при каких условиях и кому такая конфиденциальная информация может быть раскрыта, и требует, чтобы любое лицо, которому будет раскрыта конфиденциальная информация, подписало обязательство о сохранении конфиденциальности.

Для решения вопроса о классификации информации как конфиденциальной арбитраж вправе назначить консультанта или эксперта в соответствии со статьей 29 Арбитражного регламента ЮНСИТРАЛ, который будет действовать без раскрытия такой конфиденциальной информации стороне, от которой не исходит эта конфиденциальная информация, и арбитражному суду.

Абсолютно сходная процедура классификации информации как конфиденциальной содержится в ст. 54 Арбитражных правил ВОИС, в силу чего апробирована практикой.

#### Заключение

Характерно, что эксперты ЮНСИТРАЛ используют документы и подходы ВОИС к конфиденциальности технологических споров, не привлекая экспертов ВОИС. Сотрудничество между ЮНСИТРАЛ как органом ООН и ВОИС по данному вопросу не формализовано.

В доктрине международного права объяснение этого феномена мы находим в работе Рут Окедиджи «WIPO-WTO Relations and the Future of Global Intellectual Property Norms» [18] применительно к конкуренции ВТО и ВОИС. Для анализа конкуренции ВТО и ВОИС предлагается специальный термин “forum proliferation”, используемый в данном контексте в качестве характеристики ситуации, складывающейся с распространением международных организаций, сферы деятельности которых пересекаются, и возможности выбора наиболее подходящей для решения тех или иных вопросов. Другой используемый термин – “international institutional

competition” (международная институциональная конкуренция).

Применительно к вопросу конфиденциальности технологических споров ЮНСИТРАЛ создаёт арбитражные правила, которые уже не только созданы, но и применяются в рамках ВОИС.

#### Список источников

Авимская О.В. Принципы медиации (посредничества) // Третейский суд. 2009. № 5 (65). С. 147-155.

Бородин В.В., Фурман Т.Г. Новые законодательные акценты в процедуре медиации и юридические принципы альтернативного урегулирования споров // Социология и право. 2021. № 4 (54). С. 85-91.

Валынкина И.А., Порошин Е.А. К вопросу о принципах медиации (посредничества) // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2011. № 1 (19). С. 117-120.

Вежновец В.Н., Рыбак С.В. Медиация как способ разрешения международных споров // Актуальные проблемы гражданского права. 2020. № 1 (15). С. 129-139.

Елисеенко С.А., Малов Г.В. Медиация как способ разрешения конфликтов // Эпомен. 2021. № 56. С. 156-160.

Кутарова М.А. Медиация как альтернативный способ разрешения споров, возникающих из гражданских правоотношений // Гражданское право. 2023. № 1. С. 27-30.

Лепешкина В.С. Проблемные вопросы развития медиации по спорам в сфере предпринимательской деятельности в современной России // Евразийская адвокатура. 2022. № 1 (56). С. 56-63.

Марков С.М. Спортивная медиация: опыт и перспективы // Третейский суд. 2014. № 1 (91). С. 143-150.

Мищенко Е.В., Летута Т.В. Принципы судебного примирения, медиации и арбитража: сравнительно-правовой аспект // Российское право: образование, практика, наука. 2019. № 2 (110). С. 4-14.

Носырева Е.И. Конфиденциальность внесудебного урегулирования споров по законодательству США // Российская юстиция. 2000. № 12. С. 46-48.

Пандей Д. Арбитраж в спортивном праве: альтернативное разрешение споров // Известия высших учебных заведений. Правоведение. 2012. № 4 (303). С. 77-87.

Русакова Е.П. Медиация и арбитраж в Центре по разрешению финансовых споров в Гонконге (Financial Dispute Resolution Centre (FDRC) // Социально-политические науки. 2018. № 2. С. 247-252.

Тихиня В. Третейская форма защиты прав граждан в Республике Беларусь (гражданско-процессуальные аспекты) // Юстиция Беларуси. 2013. № 8 (137). С. 20-22.

Толстой Р.В. Проблема внедрения в отечественную юридическую практику способов внесудебного разрешения правовых конфликтов // Проблемы права. 2010. № 2 (22). С. 76-80.

Дьяконова М.О., Печегина П.Д. Юрисдикционные и неюрисдикционные формы защиты патентных прав: российский и зарубежный опыт // Российский журнал правовых исследований. 2022. Т. 9. № 2. С. 57-64.

Зайцева Л.И. Особенности деятельности апелляционного органа как второй инстанции системы разрешения споров в рамках ВТО // Вопросы российского и международного права. 2016. № 3. С. 142-150.

Сабельников Л.В. Система и практика разрешения споров в ВТО // Российский внешнеэкономический вестник. 2015. № 3. С. 59-74.

Okediji RL. WIPO–WTO Relations and the Future of Global Intellectual Property Norms // Netherlands Yearbook of International Law. 2008. Vol. 39. P. 69–125.

# Евразийский Союз Ученых. Серия: экономические и юридические науки

Ежемесячный научный журнал

№ 2 (105)/2023 Том 1

## ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

**Макаровский Денис Анатольевич**

AuthorID: 559173

Заведующий кафедрой организационного управления Института прикладного анализа поведения и психолого-социальных технологий, практикующий психолог, специалист в сфере управления образованием.

## РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

• **Минаев Валерий Владимирович**

AuthorID: 493205

Российский государственный гуманитарный университет, кафедра мировой политики и международных отношений (общеуниверситетская) (Москва), доктор экономических наук

• **Попков Сергей Юрьевич**

AuthorID: 750081

Всероссийский научно-исследовательский институт труда, Научно-исследовательский институт труда и социального страхования (Москва), доктор экономических наук

• **Тимофеев Станислав Владимирович**

AuthorID: 450767

Российский государственный гуманитарный университет, юридический факультет, кафедра финансового права (Москва), доктор юридических наук

• **Васильев Кирилл Андреевич**

AuthorID: 1095059

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, Инженерно-строительный институт (Санкт-Петербург), кандидат экономических наук

• **Солянкина Любовь Николаевна**

AuthorID: 652471

Российский государственный гуманитарный университет (Москва), кандидат экономических наук

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются. За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов. При перепечатке ссылка на журнал обязательна. Материалы публикуются в авторской редакции.

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Художник: Валегин Арсений Петрович  
Верстка: Курпатова Ирина Александровна

Адрес редакции:  
198320, Санкт-Петербург, Город Красное Село, ул. Геологическая, д. 44, к. 1, литера А  
E-mail: [info@euroasia-science.ru](mailto:info@euroasia-science.ru) ;  
[www.euroasia-science.ru](http://www.euroasia-science.ru)

Учредитель и издатель ООО «Логика+»  
Тираж 1000 экз.